



REPUBLIK INDONESIA
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA

SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia, berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta yaitu Undang-Undang tentang perlindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra (tidak melindungi hak kekayaan intelektual lainnya), dengan ini menerangkan bahwa hal-hal tersebut di bawah ini telah tercatat dalam Daftar Umum Ciptaan:

- I. Nomor dan tanggal permohonan : EC00201602205, 20 Desember 2016
- II. Pencipta
Nama : Dr. Susminingsih, M. Ag.
Alamat : Griya Tirto Indah Gg. 2 No. 62 , Pekalongan, JAWA TENGAH , 51119
Kewarganegaraan : Indonesia
- III. Pemegang Hak Cipta
Nama : Dr. Susminingsih, M. Ag.
Alamat : Griya Tirto Indah Gg. 2 No. 62 , Pekalongan, JAWA TENGAH , 51119
Kewarganegaraan : Indonesia
- IV. Jenis Ciptaan : Karya Tulis
- V. Judul Ciptaan : Berkah Lan Sanggan (Pragmatisme Religiusitas dalam Hubungan Industri Batik di Kota Pekalongan)
- VI. Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia : 20 Januari 2015, di Yogyakarta
- VII. Jangka waktu perlindungan : Berlaku selama hidup Pencipta dan terus berlangsung selama 70 (tujuh puluh) tahun setelah Pencipta meninggal dunia, terhitung mulai tanggal 1 Januari tahun berikutnya.
- VIII. Nomor pencatatan : 01233

Pencatatan Ciptaan atau produk Hak Terkait dalam Daftar Umum Ciptaan bukan merupakan pengesahan atas isi, arti, maksud, atau bentuk dari Ciptaan atau produk Hak Terkait yang dicatat. Menteri tidak bertanggung jawab atas isi, arti, maksud, atau bentuk dari Ciptaan atau produk Hak Terkait yang terdaftar. (Pasal 72 dan Penjelasan Pasal 72 Undang-undang Nomor 28 Tahun 2014 Tentang Hak Cipta)

a.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA
REPUBLIK INDONESIA
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL
u.b.
DIREKTUR HAK CIPTA DAN DESAIN INDUSTRI

Dr. Dra. Erni Widhyastari, Apt., M.Si.
NIP. 196003181991032001

BERKAH LAN SANGGAN

**(Pragmatisme Religiusitas Pada Hubungan Kerja
Industri Batik Di Kota Pekalongan)**

Promotor:

Prof. Dr. H. Musa Asy'arie

Co Promotor:

Drs. Achmad Sobirin, MBA., PhD

Dr. Pujo Semedi H.Y. M.A



Oleh: Susminingsih

NIM. 07916002

PROGRAM PASCASARJANA ILMU EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2015

BERKAH LAN SANGGAN
**(Pragmatisme Religiusitas Pada Hubungan Kerja
Industri Batik Di Kota Pekalongan)**

Disertasi untuk memperoleh derajat Doktor dalam Ilmu Ekonomi pada Program
Pascasarjana Ekonomi Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta

Oleh:

Susminingsih
07916002

PROGRAM PASCASARJANA ILMU EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA

2015

Pernyataan Bebas Plagiarisme

Dengan ini saya menyatakan, bahwa dalam disertasi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi apa pun sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Yang Menyatakan,

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized initial 'S' followed by a horizontal stroke that curves upwards and then downwards.

Susminingsih

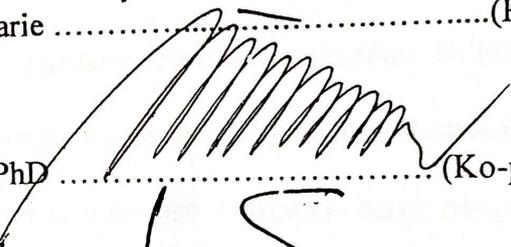
DISERTASI

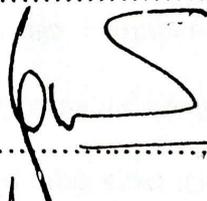
BERKAH LAN SANGGAN

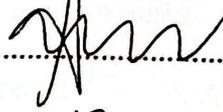
(Pragmatisme Religiusitas Pada Hubungan Kerja
Industri Batik Di Kota Pekalongan)

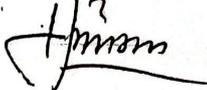
Telah disahkan dan dipertahankan di depan dewan penguji, promotor dan
ko-promotor pada tanggal 20 Januari 2015

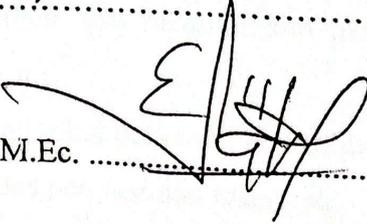

Prof. Dr. H. Musa Asy'arie (Promotor)


Drs. Achmad Sobirin, MBA., PhD (Ko-promotor)


Dr. Pujo Semedi H.Y. M.A (Ko-promotor)


Arif Hartono, S.E., M.HRM., PhD (Penguji I)


Dr. Fathul Himam, MA (Penguji II)


Dr. Eko Atmaji, SE., M.Ec. (Penguji III)

Kata Pengantar

Syukur alhamdulillah kepada Allah SWT yang telah memberikan anugerah kekuatan, kesabaran dan kemudahan kepada peneliti sehingga mampu menyelesaikan penelitian disertasi. Proses studi S 3 ini merupakan pencarian intelektual yang berlangsung dengan penuh pergulatan secara fisik baik dari sisi waktu, tenaga dan biaya serta secara mental berupa semangat dan pemikiran. Dengan sepenuh hati peneliti telah menjalani tantangan itu semua hingga membuahkan laporan ini.

Peneliti mempersembahkan disertasi ini sebagai pengayaan terhadap relasi ekonomi dan agama. Dengan pengetahuan, pemahaman dan pemikiran yang peneliti miliki, disertasi ini memuat sudut pandang tersendiri mengenai hubungan industri batik di Kota Pekalongan. Oleh karena itu dengan penyusunan disertasi ini, peneliti berharap akan memperoleh tambahan wawasan keilmuan serta pengalaman yang berbeda dan menjadi bahan pembelajaran bagi pengabdian profesi peneliti.

Peneliti sadar betul bahwa disertasi ini tidak akan terwujud tanpa bantuan dan dukungan berbagai pihak. Untuk itu secara khusus, peneliti menyampaikan rasa terima kasih yang setinggi-tingginya kepada:

1. Dr. Ir. Harsoyo, M.Sc selaku rector Universitas Islam Indonesia yang telah menyediakan fasilitas pembelajaran dan penunjukkan pembimbing hingga peneliti menyelesaikan disertasi ini.
2. Prof. Dr. H. Musa Asy'arie, yang telah berkenan membimbing peneliti serta memberikan koreksi dalam proses penyusunan disertasi.

3. Drs. Achmad Sobirin, MBA, PhD yang dengan penuh kesabaran memberikan support serta pengembangan konsep yang mendukung misi keilmuan pada disertasi ini.
4. Dr. Pujo Semedi H.Y. M.A yang selalu membimbing peneliti terutama dalam aspek metode selama proses meneliti hingga penyusunan disertasi.
5. Para dosen Universitas Islam Indonesia dan Universitas Gajah Mada yang telah membekali peneliti dengan perangkat ilmu yang bermanfaat.
6. Para admin pada program doktor yang telah melayani kebutuhan administrasi selama peneliti menempuh studi.
7. Dr. Ade Dedi Rohayana, M.Ag, Ketua STAIN Pekalongan yang selalu mendorong peneliti agar senantiasa fokus dan segera menyelesaikan studi.
8. Dr. Imam Kanafi, M.Ag, serta A.H.M. Fahmi, suami dan ananda yang selalu sabar dan menguatkan hati peneliti untuk selalu kreatif dan tegar menjalani liku-liku selama proses penyusunan disertasi.
9. Bpk H. Husien (almarhum) dan Hj. Karisah yang selalu mendoakan dan menyemangati peneliti untuk tidak mudah putus asa. Semoga disertasi ini menjadi kebahagiaan tersendiri.
10. Para sahabat dan semua pihak yang tidak dapat peneliti sebut satu per satu, yang membantu peneliti dalam menyelesaikan studi, secara moril dan materiil, baik melalui do'a, dorongan semangat serta bantuan lainnya.

Peneliti


Susminingsih

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Prasyarat Gelar Doktor	ii
Halaman Pernyataan Bebas Plagiarisme	iii
Halaman Pengesahan Disertasi	iv
Kata Pengantar	v
Daftar Isi	vii
Daftar Tabel	xi
Daftar Gambar	xii
Abstrak	xiv
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Pertanyaan Penelitian	10
C. Tujuan Penelitian	11
D. Kontribusi Penelitian	11
E. Landasan Teori	12
F. Metode Penelitian	27
BAB II. SELAYANG PANDANG TENTANG KOTA PEKALONGAN DAN	
INDUSTRI BATIK	51
A. Kondisi Geografi & Seting Sosial.....	52
B. Sejarah dan Perkembangan Motif Batik Pekalongan	74
C. Kantong-Kantong Industri Batik Pekalongan	89
D. Kehidupan Pengusaha dan Buruh Batik:	
Struktur Kelas Yang Berbeda	104

BAB III. NGGOLEK PANGAN SEWU DALANE	133
A. Ngalab Berkah	134
1. <i>Khaul (Sya'banan)</i>	134
2. <i>Syawalan/ Krapyakan</i>	148
3. <i>Cap Go Meh</i>	152
4. <i>Kliwonan</i>	157
B. Tuku Jare Adol Jare.....	162
1. <i>Mitos Dewi Lanjar</i>	163
2. <i>Santet (Modong)</i>	170
3. <i>Ahli Hikmah (Kiyat Iman, Kiyat Niat)</i>	179
BAB IV. HUBUNGAN INDUSTRI BATIK PEKALONGAN	194
A. Hubungan Antara Pedagang dan Pengusaha Batik	198
1. <i>Sanggan lan Dhuwit</i>	199
2. <i>Yen Gelem Urup Urip</i>	205
3. <i>Nggolek Urip</i>	208
B. Hubungan Antara Pengusaha Batik dan Pemasok Bahan Baku	217
1. <i>Bahan lan dhuwit</i>	217
2. <i>Brayan</i>	221
3. <i>Sak Singan</i>	223
C. Hubungan Antar Pengusaha Batik	228
1. <i>Babaran lan Dhuwit</i>	228
2. <i>Resen Kabeh</i>	238
3. <i>Ngaji Bareng</i>	240
D. Hubungan Antara Pengusaha dan Buruh Batik	246
1. <i>Ora Ngringet Ora Ngliwet</i>	246
2. <i>Kepriye Maneh?</i>	272
3. <i>Ngayem-ayemi</i>	284
E. Hubungan Antar Buruh Batik	287
1. <i>Congkrah Anggawe Bubrah</i>	287
2. <i>Prihatin</i>	293

3. <i>Ono Dino Ono Upo</i>	294
F. Hubungan Pengusaha Dengan Sesama Jama'ah Tarekat	296
1. <i>Tambah Dulur Tambah Rejeki</i>	296
2. <i>Lego Lilo Legowo</i>	305
3. <i>Tumakninah</i>	308
BAB V. INDUSTRI BATIK DAN PRAGMATISME RELIGIUSITAS	313
A. Batik: Co'-Co'an (Co' Ono Co' Ora)	314
1. <i>Tukune dolar, adole rupiah</i>	315
2. <i>Saingan</i>	319
3. <i>Udan Panas</i>	321
4. <i>Opo Jare Sing Tuku</i>	323
5. <i>Dukungan Pemerintah</i>	326
B. Ngatani	330
1. <i>Ngemong lan ngayomi</i>	331
2. <i>Ngupoyo Rukun</i>	338
C. Lantaran Agomo	348
1. <i>Sing Penting Berkah</i>	353
2. <i>Haqqul Yaqin</i>	356
3. <i>Njawani</i>	365
BAB VI. INTEGRASI HASIL	374
A. Ora Pakem (The Culture of Inconsistency)	375
1. Ngurip-Urip<i>i</i> Usaha	375
a. <i>Keluargo lan Bisnis</i>	378
b. <i>Barji Barbeh....Bubar Siji Bubar Kabeh</i>	383
c. <i>Mamang</i>	387
2. Sing Penting Lancar Usahane	393
B. Simpulan	406

Daftar Pustaka	415
Lampiran-Lampiran	
Paper 1. EXCHANGE RELATIONSHIP BETWEEN EMPLOYEE AND EMPLOYER WITHIN THE CONTEXT of BATIK INDUSTRY	423
Paper 2. STUDI ETNOGRAFI PADA INDUSTRI BATIK DI KOTA PEKALONGAN	430
Paper 2. THE ROLE OF MYSTICISM IN BATIK INDUSTRIAL RELATION	444
Paper 3. CULTURE AND FAMILY FIRM VALUES: CASE of BATIK INDUSTRY	456
Paper 4. LOCAL WISDOM & ECONOMY DEVELOPMENT of BATIK INDUSTRY	467
Paper 5. SUKSESI BISNIS BATIK DI KOTA PEKALONGAN (Studi Kualitatif Tiga Industri Batik Skala Kecil-Menengah	485
Paper 6. THE SYMBIOTIC of TOURISM, RELIGION and RELIGIOSITY in MULTICULTURAL SOCIETIES (Case of Pekalongan Batik Village)	498

Daftar Tabel

Tabel 1.1. Realisasi Nilai Ekspor Komoditas Sarung Batik Ke Singapura & Thailand Tahun 2010-2012 Kota Pekalongan	2
Tabel 1.2. Jumlah Pengusaha Batik dan Tekstil Di Kota Pekalongan Tahun 2005-2012	3
Tabel 1.3. Banyaknya Perusahaan dan Tenaga Kerja Menurut Klasifikasi di Kota Pekalongan Tahun 2011	4
Tabel 1.4. Jumlah Penduduk Menurut Agama di Kota Pekalongan Tahun 2012 ...	42
Tabel 2.1. Jumlah Pekerja Menurut Jenis Kelamin dan Lapangan Pekerjaan di Kota Pekalongan Tahun 2012	62
Tabel 2.2. Jumlah Pengusaha Batik dan Tekstil Di Kota Pekalongan Tahun 2005-2012	64
Tabel 2.3. Kepadatan Penduduk di Kota Pekalongan Tahun 2012	65
Tabel 2.4. Mata Pencaharian Penduduk Kelurahan Tirto Tahun 2012	69
Tabel 2.5. Jenis Industri dan Jumlah Tenaga Kerja di Kelurahan Tirto Pekalongan Tahun 2012	70
Tabel 2.6. Banyaknya Kelompok Tenaga Kerja Berdasarkan Usia	71
Tabel 2.7. Banyaknya Pemeluk Agama dan Penganut Kepercayaan	72
Tabel 2.8. Banyaknya Tempat Ibadah di Kelurahan Tirto Pekalongan	73
Tabel 2.9. Jumlah Unit Usaha & Tenaga Kerja Pada Usaha Batik Di Kota Pekalongan 2012	90
Tabel 2.10. Banyaknya Pengunjung Museum Batik Kota Pekalongan Tahun 2011-2012	101
Tabel 2.11. Identitas Informan Usaha Batik	105

Daftar Gambar

Gambar 1.1. Relasi Religi dan Organisasi	18
Gambar 1.2. Proses Dialektik Analitik Penelitian	19
Gambar 1.3. Gagasan Penelitian	21
Gambar 2.1. Kali Loji	54
Gambar 2.2. Seorang Warga Sedang <i>Nyolet</i> Batik di Emperan Rumahnya	66
Gambar 2.3. Lokasi Penelitian	67
Gambar 2.4. Motif Asli Jlamprang	83
Gambar 2.5. Perkembangan Motif Jlamprang	85
Gambar 2.6. Kampung Batik Pesindon	92
Gambar 2.7. Kampung Batik Kauman	93
Gambar 2.8. Masjid Jami' Kauman	94
Gambar 2.9. Pasar Grosir Batik PPIP	95
Gambar 2.10. Pasar Grosir Batik Setono	96
Gambar 2.11. Kampung Batik Wiradesa	97
Gambar 2.12. International Batik Center (IBC)	98
Gambar 2.13. Museum Batik Pekalongan	100
Gambar 2.14. Peralatan Yang Digunakan Untuk Praktek Batik di Museum Batik...	102
Gambar 2.15. Penampilan Peserta Pekan Batik Nasional	103
Gambar 2.16. Rumah Produksi Batik Haji Jamil	107
Gambar 2.17. Ruang Display Pak Haji Jamil	109
Gambar 3.1. Makam Habib Ahmad (Tampak Luar)	135
Gambar 3.2. Makam Habib Ahmad (Tampak Dalam)	136
Gambar 3.3. Masjid Aulia' Pekalongan.....	137
Gambar 3.4. Suasana Ceramah Pada Acara <i>khaul</i> Di Pagi Hari	143
Gambar 3.5. Aktivitas Para Pedagang Pada Acara <i>Khaul</i>	144
Gambar 3.6. Suasana Pemberian Tausiyah	146
Gambar 3.7. Kliwonan Di tempat Habib Lutfi	159
Gambar 4.1. Pola Usaha Batik di Kota Pekalongan	195
Gambar 4.2. Materi Hubungan Antara Pedagang dan Pengusaha	205

Gambar 4.3. Motif Kepentingan Antara Pedagang dan Pengusaha	208
Gambar 4.4. Aktivitas Jama'ah Manakib di Mushola AL-Irfan	211
Gambar 4.5. Materi Hubungan Antara Pengusaha dan Pemasok Bahan Baku	221
Gambar 4.6. Proses Cap Pada Kain Mori Di Tempat Kyai Haji Jahri	229
Gambar 4.7. Proses Menimbang dan Mencampur Obat Batik	230
Gambar 4.8. Proses <i>Nyolet</i>	231
Gambar 4.9. Proses Pemberian <i>malam</i> dengan canting	232
Gambar 4.10. Proses <i>Nglorod Malam</i>	233
Gambar 4.11. Proses Penjemuran Kain Batik	234
Gambar 4.12. Materi Yang Dipertukarkan Antara Pengusaha Subkontrak	238
Gambar 4.13. Suasana Penyambutan Wakil Talkin	241
Gambar 4.14. Jama'ah Tarekat Perempuan	242
Gambar 4.15. Manakiban di Rumah Bpk. Arif Denasri, Batang	243
Gambar 4.16. Pengajian Kelompok Manakib TQN di Masjid Baiturrahman Semarang	245
Gambar 4.17. Suasana Produksi Di rumah Pak Haji Jamil	254
Gambar 4.18. Materi Pada Hubungan Kerja Antara Pengusaha dan Buruh	272
Gambar 4.19. Materi Hubungan Antar Buruh Batik	292
Gambar 4.20. Materi Pada Hubungan Antara Pengusaha dan Jama'ah Tarekat	305
Gambar 5.1. Konfigurasi Hubungan Kerja Pengusaha dengan Komponen Lainnya	333
Gambar 5.2. Konfigurasi Hubungan Antara Haji Jamil dan Para Buruh	341
Gambar 5.3. Kosmologi Waktu Daur Kehidupan Manusia dan Ritual Yang Sering Dilakukan	360
Gambar 6.1. Proses Analitik Inkonsistensi dan Pragmatisme Religiusitas Pengrajin Batik	396

A b s t r a k

Penelitian ini fokus pada hubungan kerja dalam industri batik dan religiusitas di Kota Pekalongan. Pertanyaan pada penelitian ini adalah mengapa para pengusaha batik melibatkan agama dalam manajemen hubungan industrinya. Keberadaan industri batik dalam waktu yang cukup lama mengindikasikan bahwa dalam aktivitasnya, usaha batik juga melibatkan faktor budaya, organisasi hingga agama, mengingat mayoritas masyarakat pembatik di Kota Pekalongan beragama Islam.

Di bidang manajemen, penelitian ini memperlihatkan bahwa hubungan industri sebagai sebuah organisasi juga bisa dipelajari secara antropologi. Hubungan kerja yang terjadi selama usaha batik berjalan menggambarkan bagaimana *social capital* di dalamnya terkonstruksi. Bagi ilmu ekonomi, penelitian ini menunjukkan bahwa batik sebagai sebuah industri tidak hanya mencakup bidang yang bersifat transaksional saja, akan tetapi di dalam tindakan setiap individu juga terkandung pola-pola relasi personal, yang lebih dekat dengan nilai-nilai yang diyakini para individu.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan obyek kajiannya adalah hubungan industri antara pengusaha dengan para pihak terkait dengan usaha batik dalam perspektif agama dan budaya. Pengumpulan data dilakukan dengan gabungan antara teknik observasi, wawancara mendalam dan dokumentasi. Sumber data primer pada penelitian ini adalah para pekerja dan pengusaha industri batik skala kecil dan menengah, sementara sumber data sekunder yaitu buku atau jurnal internasional yang membahas religiusitas, pragmatisme, budaya serta antropologi organisasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembauran antara agama dan ekonomi di kalangan pembatik di Kota Pekalongan terjadi karena kebutuhan pragmatis sehingga yang muncul bukanlah kesadaran kolektif, yang sangat menekankan aspek pemahaman, tetapi keadaan saling memanfaatkan ketidakberdayaan dan keterbatasan sumber daya. Fluktuasi yang sering mengancam keberlangsungan usaha berkembang sedemikian kuat hingga mempengaruhi corak religiusitas mereka, membuat pemahaman terhadap ajaran agama menjadi tidak konsisten (*ora pakem*) hingga membentuk sikap pragmatis. Berbagai ritual dan tradisi yang dilakukan pun diorientasikan untuk memperoleh keuntungan bisnis; jaringan bisnis, dukungan referensi permodalan dan sebagainya. Keberagamaan yang pragmatis ini membuat pengusaha menjadi inkonsisten pada bidang *God relation* dan *human relationnya*.

Pragmatisme yang mendorong munculnya inkonsistensi tersebut merupakan bentuk respon toleransi pengusaha batik terhadap perubahan bisnis yang dihadapi, tepatnya untuk *ngurip-uripi* usaha batik. Inkonsistensi yang terjadi merupakan bentuk moral yang cenderung relativistik, suatu bentuk moralitas yang mendasari perilaku masyarakat pesisir yang sangat egaliter dengan situasi apa pun. Sehingga penilaian *ora pakem* dari perilaku masyarakatnya juga dianggap sebagai suatu hal yang lumrah. Penelitian ini menunjukkan bahwa secara organisasional, industri batik kecil menengah adalah *foklore* yang sarat dengan interaksi manusia, *living process*, *shared value* dan konteks budaya.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Kota Pekalongan identik dengan industri batik. Batik Pekalongan menjadi salah satu industri kecil-menengah yang ikut menopang perekonomian nasional (Haryanto et.al., 2013: 32). Batik juga dikenal sebagai usaha kerajinan seni yang bersahabat dan kerajinan seni komunal yang dikuasai oleh penduduknya (Widodo, 2005: 77). Perkembangan batik dibentuk oleh struktur sosial budaya masyarakat setempat (Nugroho, 2013: 6) Sekitar tahun 1970an usaha tekstil di Pulau Jawa memasuki era baru.

Setelah beberapa dekade di mana industri tekstil Pekalongan menjadi sentral utama, kemudian predikat itu mulai memudar, hingga industri tekstil sangat bergantung pada subsidi dan pemerintah. Peranan koperasi dengan intervensi pemerintah yang menyediakan kain mori sebagai bahan dasar batik dan menjualnya dengan harga lebih murah di bawah harga pasar. Chotim (1994); Sairin (1994) menyebutkan bahwa kebijakan ini disalahgunakan oleh sebagian pengusaha yang lebih berpikir sempit dan mengambil keuntungan jangka pendek dengan menjual kembali dengan harga yang lebih tinggi (Semedi, 2003:194-195).

Business model usaha batik di Kota Pekalongan dikelola secara subkontrak. Karenanya pembuatan batik mudah ditemukan hingga di rumah-rumah penduduk yang ikut mengambil *sanggan* batik. Pengupahanpun tidak mengikuti aturan

formal semacam UMK (Upah Minimum Kota), melainkan benar-benar harga pasar, semakin murah, semakin diminati investor atau pemilik *sanggan*. Pengrajin batik termasuk pekerja seperti tidak memiliki pilihan lain. Susilastuti dan Partini (1990: 25) menyebutkan bahwa banyaknya keuntungan yang diperoleh pengusaha membuat banyak orang berasumsi bahwa sistem borongan merupakan sistem yang eksploitatif (Setyarini, 1994: 12). Di sisi lain, "kebersamaan" para penggarap ini menjadi potensi modal sosial (*social capital*) yang sangat berharga dan sangat layak diteliti, mengingat batik adalah urat nadi pendapatan sebagian besar masyarakat Pekalongan.

Perkembangan usaha batik hingga saat ini tidak hanya di dalam negeri saja, tetapi juga keluar negeri, seperti yang terekam pada tabel 1.1 berikut ini.

Tabel 1.1
Realisasi Nilai Ekspor Komoditas Sarung Batik
Ke Singapura & Thailand Tahun 2010-2012 Kota Pekalongan

Nama Perusahaan	Uraian	Th. 2010	Th. 2011	Th. 2012	Selisih	Prosentase (%)
CV. Jacky Batik & CV. Shamian Putra	Volumen (KG)	49.785.75	208.500.00	47.365.00	-161.135,00	- 77.28
	USD (\$)	1.231.215,09	721.858,00	1.935.299,99	1. 213.441,99	168,10

Sumber: Disperindagkop & UMKM Kota Pekalongan Tahun 2013

Hingga saat ini, data tentang ekspor yang terekam pada Kantor Dinas Perindustrian Koperasi & UMKM Kota Pekalongan hanya ke 2 negara yaitu Singapura dan Thailand. Data tersebut tampak sangat kecil jika dibandingkan dengan keterkenalan batik di luar negeri. Rupanya hal tersebut terkait dengan cara para pengusaha menjual produk batiknya. Banyak di antara mereka tidak mengekspor secara langsung. Umumnya mereka menjual kepada pemesan barang, dan pemesan barang itulah yang menjual kepada pedagang besar (eksportir) yang kemudian mengekspornya ke luar negeri. Tindakan itu dilakukan karena umumnya pengusaha batik, khususnya menengah ke bawah enggan berhubungan dengan birokrasi, termasuk berurusan dengan bea cukai.

Sebaran jumlah pengusaha batik di Kota Pekalongan seperti yang terdaftar pada BPM2T Kota Pekalongan adalah sebagai berikut:

Tabel 1. 2.
Jumlah Pengusaha Batik dan Tekstil Di Kota Pekalongan
Tahun 2005-2012

No.	Kecamatan	Jumlah
1.	Pekalongan Barat	280
2.	Pekalongan Selatan	175
3.	Pekalongan Timur	275
4.	Pekalongan Utara	106
J u m l a h		836

Sumber: Dinas Perindagkop & UMKM Kota Pekalongan diolah dari BPM2T Kota Pekalongan Tahun 2013

Bagi masyarakat Pekalongan secara lebih luas, pengusaha batik merupakan salah satu kelompok masyarakat yang mempunyai kedudukan penting. Dalam struktur sosial, kelompok ini merupakan kelompok elit yang memegang peranan dalam sektor ekonomi (Widodo, 2005: 79). Untuk sentra industri batik sendiri cukup merata di Kota Pekalongan, seperti di daerah Buaran, Pasirsari, Pesindon, Kauman, Krapyak, Tirto dan lain-lain. Berikut adalah jumlah tenaga kerja yang terdaftar pada Badan Pusat Statistik Kota Pekalongan.

Tabel 1.3.
Banyaknya Perusahaan dan Tenaga Kerja Menurut Klasifikasi
di Kota Pekalongan Tahun 2011

No.	Klasifikasi Industri	Perusahaan			Tenaga Kerja		
		2009	2010	2011	2009	2010	2011
1.	Industri Logam Mesin & Kimia						
	a. Besar	0	0	0	0	0	0
	b. Menengah	10	11	10	495	379	356
	c. Kecil	322	325	331	1.216	1.244	1.342
2.	Industri Aneka						
	a. Besar	3	3	3	1.216	1.216	1.216
	b. Menengah	32	32	32	3.792	3.017	2.997
	c. Kecil	1.302	1.332	1.342	16.634	17.172	17.172
3.	Industri Hasil Pertanian (IHP)						
	a. Besar	1	1	1	137	137	137
	b. Menengah	15	16	17	3.792	3.803	3.828
	c. Kecil	1.237	1.240	1.250	5.951	5.964	5.736

Sumber: Badan Pusat Statistik, Pekalongan Dalam Angka 2011-2012, hlm. 239

Dari tabel 1.3. industri batik termasuk pada industri aneka. Pada periode 2011-2012 industri aneka untuk klasifikasi menengah dan kecil terjadi peningkatan, baik dari sisi jumlah usaha maupun jumlah tenaga kerja. Dominasi keduanya pada jenis industri aneka menunjukkan tingginya angka ketergantungan

pendapatan masyarakat Pekalongan pada jenis pekerjaan ini. Tentu saja data ini sangat berharga bagi penelitian antropologi ekonomi. Tingginya ketergantungan ini mengindikasikan adanya pola-pola relasi yang perlu diteliti lebih mendalam.

Informasi statistik pada tabel 1.2. & 1.3. sangat bermakna bagi penelitian ekonomi yang menggunakan pendekatan antropologi. Pertama, data tersebut menggambarkan eksistensi usaha batik yang sekaligus menyangkut pola dan kualitas hubungan kerja pada usaha batik itu sendiri. Kedua, eksistensi usaha batik mengindikasikan bagaimana manusia berusaha memenuhi kebutuhan hidupnya. Ketiga, fenomena industri batik menggambarkan pula tentang bagaimana perilaku-perilaku para pihak terbentuk dalam rangka memelihara hubungan kerja mereka. Keempat, hubungan kerja dan perilaku juga mencakup nilai-nilai budaya masyarakat Pekalongan.

Fenomena tersebut menunjukkan bahwa dalam kegiatan ekonomi tidak semata-mata dibangun atas dasar pertimbangan ekonomi (*beyond of economy-positivistic- rationality*). Pada penelitian tentang sistem ekonomi suatu masyarakat, nilai-nilai (dari mana saja sumbernya) yang mengatur perilaku manusia menjadi penting sebab pemahaman terhadap nilai akan mempengaruhi keputusan individu dalam berperilaku ekonomi, dan ini menjadi kerangka berpikir antropologi (Abdullah, 1988:1). Begitu pula dalam konteks penelitian ini, masyarakat Pekalongan yang sejak lama terkenal dengan budaya religius, kental dengan tradisi dan usaha batik menjadi layak untuk diteliti. Seperti yang

dinyatakan oleh Vickers bahwa dimensi religi adalah bagian penting bagi kehidupan masyarakat Asia Tenggara (Vickers, 2009: 137).

Sjaifudin, Saptari dan Chotim (1994) menemukan bahwa dalam hubungan subkontrak untuk menjaga kontinuitas produksi produksi selain motivasi ekonomi juga terkandung hubungan-hubungan yang bersifat sosial (Sumintarsih, 1998: 26). Wadel (1984) menyebutkan bahwa relasi sosial menjadi hal yang krusial bagi berfungsinya suatu organisasi kerja, maupun masyarakat luas. Bahkan Gamst (1989) menyatakan bahwa aktivitas seperti ini tentunya tidak tertangkap oleh para ekonom, yang seringkali menyepelekan kenyataan bahwa kerja merupakan sumber nilai kultural dan sosial, dalam arti melalui kerja, manusia mengubah alam dan masyarakat menjadi tujuan-tujuan yang tertata secara kultural dengan menggunakan peta-peta kognitif yang sesuai. Jadi kerja tidak hanya bersifat fisik dan tehnik saja, melainkan juga pola-pola relasi interpersonal (Sumintarsih, 1998: 12).

Penelitian mengenai batik pesisir sudah banyak dilakukan peneliti sebelumnya. Mulai tahun 1980an, antropolog Rens Heringa meneliti batik pesisir utara Jawa, begitu juga Harmen C. Veldhuisen, seorang sosiolog dan kolektor batik. Keduanya berasal dari Belanda. Dari keduanya diketahui bahwa batik pesisir diperkirakan sudah mulai berkembang sejak abad XV. Peter Carey, ilmuwan Inggris yang meneliti sejarah Jawa, dalam *Enchanted Fabric* menyatakan bahwa pesisir utara menjadi tempat lahirnya kebudayaan yang unik. Kebudayaan memiliki masa gemilang sejak kejatuhan Majapahit di awal abad

XVI sampai perang Diponegoro (1825-1830) berakhir. Pesisir ini menjadi tempat pertemuan pedagang, pelawat maupun agamawan dari India, Cina dan berbagai penjuru Asia Timur. Di sinilah pendatang Cina, Arab dan Gujarat memperkenalkan agama Islam. Kawasan pesisir jauh dari keraton, sehingga penduduknya lebih mudah menyerap pengaruh luar. Perpaduan kebudayaan ini tercermin pada kain batik, khususnya yang dibuat pada tahun 1870-1960an (Ishwara, 2011: 24-25).

Selain dikenal sebagai kota batik, Pekalongan juga dikenal dengan predikat kota santri. Bukan hanya dibuktikan dengan jumlah mayoritas penduduknya yang beragama Islam. Praktik keberagamaan yang dibungkus dalam tradisi pun terasa kental dilakukan. *Slametan, khoul, tahlilan, manakiban* dan sebagainya sering dilakukan. Alasan yang biasa dikemukakan para pelaku tradisi tersebut adalah *ngalab berkah*, berkah apa saja. Tradisi-tradisi tersebut menunjukkan bahwa ada hubungan antara perilaku seseorang dan agama, termasuk dengan ritual atau upacara keagamaan.

Adapun penelitian mengenai religiusitas di bidang manajemen telah banyak dilakukan (Aydemir et.al. 2010; Dean, 2001; Bitsch et.al, 2008; Larrosa, 2011; Chusmir et.al., 1988, Berndt, 2002; Kutcher et.al. 2010). Penelitian yang dilakukan Larrosa (2011) misalnya, menemukan bahwa meski komunitas kerja bersifat heterogen dengan bermacam latar belakang agama, ternyata agama berhasil meminimalisir ketidakcocokan kognisi. Pengaruh agama bagi seseorang pekerja juga diteliti oleh Frank (1985), Bell & Taylor (2001) dan Sosik (2007)

yang menemukan bahwa kebebasan spiritual membuat hidup lebih bermakna dan bermanfaat, dan tempat kerja menjadi lokasi di mana para pekerja menemukan makna tersebut. Religiusitas juga berhubungan dengan perilaku dalam hal berhubungan seseorang dengan orang lainnya serta komunitas di tempat mereka bekerja (Aydemir, et.al., 2010: 247). Dalam ranah tempat kerja, seseorang memiliki dua sisi kehidupan (*inner and outer life*), sisi dalam dari kehidupan seseorang akan membuat sisi luar kehidupannya lebih bermakna dan produktif (Ashmos, 2000: 135). Agama, secara simultan meningkatkan aktivitas keberagaman dan aktivitas sekular, serta meningkatkan *utility* keseluruhan anggota organisasi bisnis (Berndt, 2002: 75). Intinya agama juga berimplikasi pada organisasi bisnis (Chusmir et.al., 1988: 251). Seseorang yang memiliki religiusitas mendalam lebih komit dengan organisasi. Seseorang yang bebas mengeskpresikan identitas keagamaannya mampu menurunkan tingkat stress di tempat kerja (Kutcher et.al: 332).

Dalam konteks penelitian ini, jalinan hubungan kerja yang terjadi di kalangan pengrajin batik dengan keluarga, tetangga, relasi, lingkungan, tradisi, budaya mengindikasikan bahwa model bisnis batik sesuai dengan asumsi dalam ekonomi sektor informal yaitu bahwa ekonomi memiliki akar pada struktur sosio budaya seperti rumah tangga, keluarga, ketetanggaan (Plattner, 1989: 295). Umumnya industri batik di Kota Pekalongan termasuk pada kategori sektor informal. Hal ini disebabkan pola usaha yang mengikuti model subkontrak bahkan para pekerjanya kebanyakan adalah homeworke. *Sanggan* yang terbagi

secara meluas dengan teknik *putting out system* membuat industri ini menjadi industri rumahan (*home industry*). Sektor informal ini memiliki karakter seseorang yang bekerja pada skala kecil dengan aktivitas dengan tingkat keuntungan relatif kecil, memiliki sedikit kemampuan mengakses pembiayaan sektor perbankan, dan ditandai dengan resiko yang lebih besar serta ketidakpastian yang lebih besar (Plattner, 1989: 301). Selain itu ekonomi sektor informal oleh Portes dan Walton (1981) dikategorikan ke dalam aktivitas pendapatan dan produksi di luar skema pengupahan sektor formal (Smith dalam Plattner, 1989: 293).

Dari observasi yang telah peneliti lakukan selama 1 (satu) tahun lebih yaitu sejak bulan Januari 2012 - Maret 2013, peneliti menemukan fakta bahwa pada hubungan kerja antar pengrajin batik di Kota Pekalongan merefleksikan makna keberagaman atau religiusitas mereka. Selain bekerja di bidang batik, pengusaha dan buruh seperti kebanyakan masyarakat Pekalongan umumnya juga memiliki kebiasaan atau tradisi melakukan berbagai ritual seperti *manakiban*, *khaul*, *suran*, *ngapati*, dan sebagainya. Peneliti juga menemukan informasi bahwa sebagian pengrajin batik lainnya juga melakukan ritual mistis, meminta *pesugihan* kepada Den Ayu Lanjar, penguasa laut utara, sebagian lagi meminta kepada Nyi Roro Kidul penguasa laut selatan, ada juga yang memanfaatkan jasa ahli khikmah. Hingga kini fenomena itu marak terjadi di Kota Pekalongan.

Untuk itu peneliti merasa perlu mengeksplorasi bagaimana keragaman tradisi agama dan budaya tersebut terkonstruksi dalam pemahaman dan tindakan para pengrajin batik. Menurut peneliti apa yang dilakukan para pengrajin dan buruh batik itu berperan dalam proses pelestarian (*maintaining*) hubungan kerja baik antara pedagang dengan pengusaha batik, antara pengusaha batik dan pemasok bahan baku, antar pengusaha batik, antara pengusaha dengan pengusaha subkontrak, antar pengusaha subkontrak, pengusaha subkontrak dengan buruh dan hubungan antar buruh. Penelitian ini menjadi lebih spesifik karena Kota Pekalongan memiliki kekhasan tersendiri dengan simbol-simbol tradisi budaya dan keagamaan berbeda dari daerah yang lain.

B. Pertanyaan Penelitian

Penelitian ini mencari tahu hubungan antara religiusitas dan hubungan industri pada pengelolaan usaha batik di Kota Pekalongan. Seperti diketahui bahwa batik sangat berarti bagi masyarakat Kota Pekalongan tidak hanya dari sisi ekonomi dan budaya namun juga perkembangan keagamaan masyarakat Pekalongan yang sebagian besar beragama Islam. Perlu ada investigasi penelitian mengenai apa yang sebenarnya terjadi pada perilaku keberagaman yang membingkai hubungan kerja para pengrajin batik.

Pertanyaan yang bisa diformulasikan pada penelitian ini adalah mengapa pengusaha batik melibatkan agama dalam memanaj hubungan kerja baik dengan pedagang, pemasok bahan baku, sesama pengusaha, dengan pengusaha sub kontrak, dengan buruh dan sesama buruh?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk memperoleh gambaran dan penjelasan mengenai realitas hubungan kerja pada usaha batik skala kecil menengah di Kota Pekalongan. Rentang waktu sejak puluhan bahkan ratusan tahun yang lalu, menunjukkan bahwa usaha batik memiliki ketahanan industrial yang sangat layak untuk diteliti.
2. Daya tahan industri batik tersebut mengindikasikan adanya pengelolaan usaha yang melibatkan banyak aspek seperti pertimbangan ekonomi, budaya, organisasi, kepemimpinan hingga religiusitas. Masyarakat pembatik di Kota Pekalongan mayoritas menganut agama Islam. Untuk itu penelitian ini juga bertujuan memahami pertautan antara agama dan pengelolaan industri batik.

D. Kontribusi Penelitian

1. Bagi ilmu manajemen, penelitian ini memahami hubungan kerja yang terjadi pada usaha batik secara organisasional. Ikatan hubungan yang terjadi selama usaha batik berjalan menggambarkan bagaimana *value* yang dimiliki oleh masing-masing pihak tersebut -baik yang bersumber pada agama dan budaya-

diyakini dan diekspresikan sehingga mengikat interaksi para pihak seperti juragan, buruh, penyedia bahan, subkontraktor dan sebagainya.

2. Bagi ilmu ekonomi, penelitian ini berkontribusi dengan menunjukkan bahwa batik sebagai sebuah industri tidak hanya mencakup bidang yang bersifat transaksional untung-rugi saja, akan tetapi di dalam tindakan orang per orang untuk memenuhi kebutuhannya tersebut juga mengandung pola-pola relasi personal, yang lebih dekat dengan nilai-nilai yang diyakini para individu.
3. Penelitian ini berkontribusi untuk menggambarkan apa yang sesungguhnya terjadi pada kehidupan dan hubungan bisnis para pengrajin batik dengan keberagaman mereka. Uraian sebagai jawaban dari pertanyaan penelitian ini diharapkan bisa membantu para pembaca untuk mendiagnosa kehidupan para pengrajin batik dengan permasalahan yang mereka hadapi.

E. Landasan Teori

Pada umumnya kota-kota penghasil batik yang berada di daerah Pantai Utara Jawa Tengah dan Madura mempunyai kesamaan, baik dalam hal corak, warna maupun tata niaga batiknya. Kota-kota tersebut meliputi Cirebon, Indramayu, Pekalongan, Demak, Tuban dan Madura. Batik yang dihasilkan dari wilayah-wilayah ini kemudian dikenal sebagai batik pesisiran. Hal ini menunjukkan bahwa perkembangan ekonomi suatu daerah dipengaruhi banyak faktor, seperti dukungan etika keagamaan, situasi sosial, politis maupun geografis (Madjid, 1993: 146), sebagaimana yang terjadi pada masyarakat primitif dan

tradisional, sistem ekonomi terjalin menyatu dengan institusi sosial lainnya, dengan sistem kekerabatan, religi, dengan sistem politik lokal dan lainnya (Syafri et.al., 2002: 17); bahkan kehidupan manusia seringkali berhubungan dengan mitos dan hal yang bersifat *magic* (Malinowski, 1982: 101).

Bagi pengrajin batik yang umumnya beragama Islam *berkah* adalah bagian terpenting yang mereka harapkan dari ritual yang mereka lakukan. *Berkah* dalam khazanah istilah Islam berasal dari kata *baraka* (kata kerja, *fi'il madhi*) yang berarti telah memperoleh karunia berupa kebaikan. *Barakah* adalah kata benda (*isim*) yang berarti kebahagiaan (*saidah*) dan nilai tambah (*ziyadah*). Nilai tambah tidak disebut *barakah* jika tidak diikuti dengan kebahagiaan, ketenangan dan kebaikan. Dengan demikian, untuk memahami sebuah nilai tambah itu merupakan *barakah* atau tidak tergantung dari apakah nilai tambah tersebut membawa serta kebahagiaan atau tidak. Dari konteks inilah, *barakah* berubah menjadi *berkah*, yang memiliki banyak arti, misalnya kesembuhan dari penyakit, terselesaikannya problem individu, keluarga atau masyarakat, memperoleh kenikmatan dalam kehidupan, seperti memperoleh jodoh, usahanya berhasil, panennya banyak, perolehan ikannya banyak dan sebagainya (Syams, 2005: 158).

Dalam kajian antropologi, kata upacara memiliki 2 (dua) aspek, yaitu ritual dan seremonial. Ritual merupakan *a set or series of act, usually involving religion or magic*. Jadi ritual ialah seperangkat tindakan yang selalu melibatkan agama atau magis, yang dimantapkan melalui tradisi. Ritus tidak sama persis dengan sebuah pemujaan, karena ritus merupakan tindakan yang bersifat keseharian.

Upacara merupakan sekumpulan aktivitas manusia yang kompleks dan tidak mesti bersifat teknis atau rekreasional, tetapi melibatkan model perilaku yang sepatutnya dalam suatu hubungan sosial, sedangkan ritual adalah kategori upacara yang lebih terbatas, tetapi simbolis lebih kompleks karena menyangkut urusan sosial dan psikologis yang lebih dalam (Syams, 2005: 18).

Dari perspektif tersebut, maka penelitian mengenai masyarakat Pekalongan dalam usaha batik ini lebih cenderung bercorak substantivis, di mana usaha batik dipahami sebagai upaya untuk memenuhi kebutuhan hidup di antara pengaruh lingkungan alam dan lingkungan sosial. Penelitian ini melibatkan nilai-nilai yang bersumber dari keyakinan maupun budaya yang tidak bisa dilepaskan dari keseharian para pengrajin batik. Substantivis konsern dengan integritas dan logika institusi lokal yang menjadi kekuatan dalam penelitian yang bersifat antropologi budaya (Plattner, 1989: 15). Perilaku dalam penelitian ini mengacu pada pola tindakan pengusaha dan pekerja batik di Kota Pekalongan dalam rangka mengorganisir dan memenej usaha batik yang mereka lakukan dalam konteks sosial budaya yang melingkupi kehidupan mereka sehari-hari. Dengan tendensi tersebut maka penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan antropologi, yang konsern dengan fenomena ekonomi di level mikro dengan menggunakan tehnik observasi etnografi (Plattner, 1989: 398).

Masyarakat Pekalongan sebagian besar juga sering mengadakan beragam tradisi. Mulai dari kehamilan, kematian dan sebagainya kerap diwarnai dengan tradisi. Inilah keunikan masyarakat Pekalongan, kendati dikenal dengan

masyarakat religius tapi mereka tidak meninggalkan tradisi budaya. Jadi seremoni adalah sebuah pola tetap dari tingkah laku, yang terkait dengan variasi tahapan kehidupan, tujuan keagamaan atau estetika dan menguatkan perayaan di dalam kelompok di dalam situasi yang particular (Syams, 2005: 17-18).

Acara-acara itu pada umumnya didasarkan untuk mencari keselamatan. *Slametan* adalah acara makan komunal religius di mana para tetangga ditambah *beberapa* kerabat. Tujuannya adalah untuk mencapai keadaan *slamet*, yang pernah dideskripsikan oleh Koentjaraningrat sebagai:

“Sebuah keadaan di mana peristiwa-peristiwa mengikuti alur yang telah ditetapkan dengan mulus dan tak satu pun halangan yang menimpa siapa saja”
(Mulder, 2001: 136)

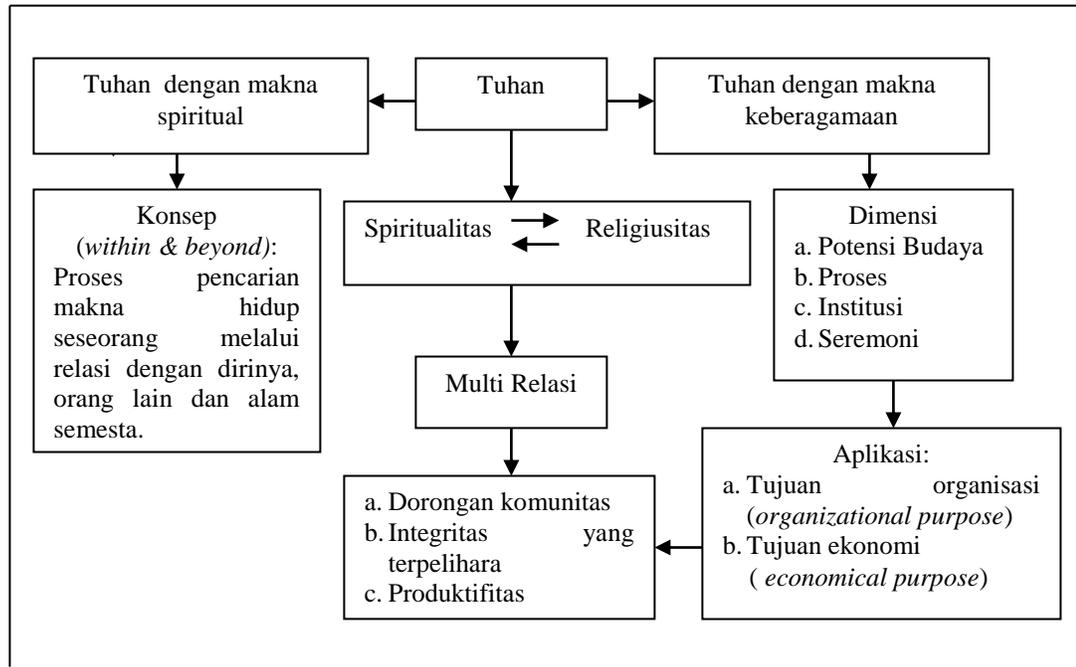
Penelitian mengenai religiusitas dan pola tindakan para pengrajin batik dalam mengelola hubungan industri mereka ini dengan menggunakan pendekatan antropologi sejalan dengan pendapat Cook (1973) yang menyebutkan bahwa dengan pendekatan antropologi, peneliti bisa menganalisa aspek eksternal dan internal dari bidang studi ekonomi yang akan mengarah kepada pemahaman gejala ekonomi secara lebih bermakna. Makna-makna gejala ekonomi bukanlah terletak pada persoalan ekonomi itu sendiri, tetapi pada jalinannya dengan aspek sosial dan kebudayaan, terutama pada nilai-nilai yang mendasari perilaku yang tampak (Abdullah, 1988: 3).

Meminjam analisis sosiologi industri, disebutkan bahwa pola aktivitas industri itu sendiri juga dipengaruhi pola kehidupan yang lebih luas seperti nilai-nilai, ide-ide, kepercayaan sebagaimana institusi sosial, hukum dan politik, yang juga memiliki hubungan yang sangat erat dengan pola-pola seperti itu; masyarakat industri terbangun dari konsensus yang tersendiri dari serangkaian ide, keyakinan dan nilai; dengan bahasa berbeda, Feldman dan Moore menyebut bahwa masyarakat industri merupakan rangkaian dari struktur sosial (Eldridge, 1973: 2, 21 & 23). Pembahasan mengenai solidaritas sosial terkait dengan konsep yang ditawarkan Durkheim bahwa masyarakat dan kelompok sosial dapat bekerja sama sebagai sebuah struktur, dengan memperhitungkan perhatian seseorang dengan yang lain. Karenanya masalah ini sangat berkaitan dengan kohesi sosial dan solidaritas sosial. Solidaritas sosial merupakan fenomena moral yang lengkap, semakin banyak solidaritas sosial semakin mampu masyarakat mempertahankan relasi mereka (Durkheim, 1933: 64-65).

Pada penelitian ini solidaritas yang dimaksud dalam konsepsi Durkheim peneliti temukan. Kemampuan industri batik di Kota Pekalongan yang secara kultur banyak dilakukan oleh jaringan keluarga atau kerabat, tetangga hingga sesama anggota sosial keagamaan semacam kelompok tarekat yang diikuti Pak Haji dan relasinya untuk tetap bertahan hingga saat ini. Begitu pula pengetahuan agama yang dimiliki mereka hingga kaum buruh pun telah mempengaruhi cara berpikir dan cara berperilaku dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Di saat Rutten melakukan penelitiannya, *the Rural Capitalists in Asia* pun menemukan

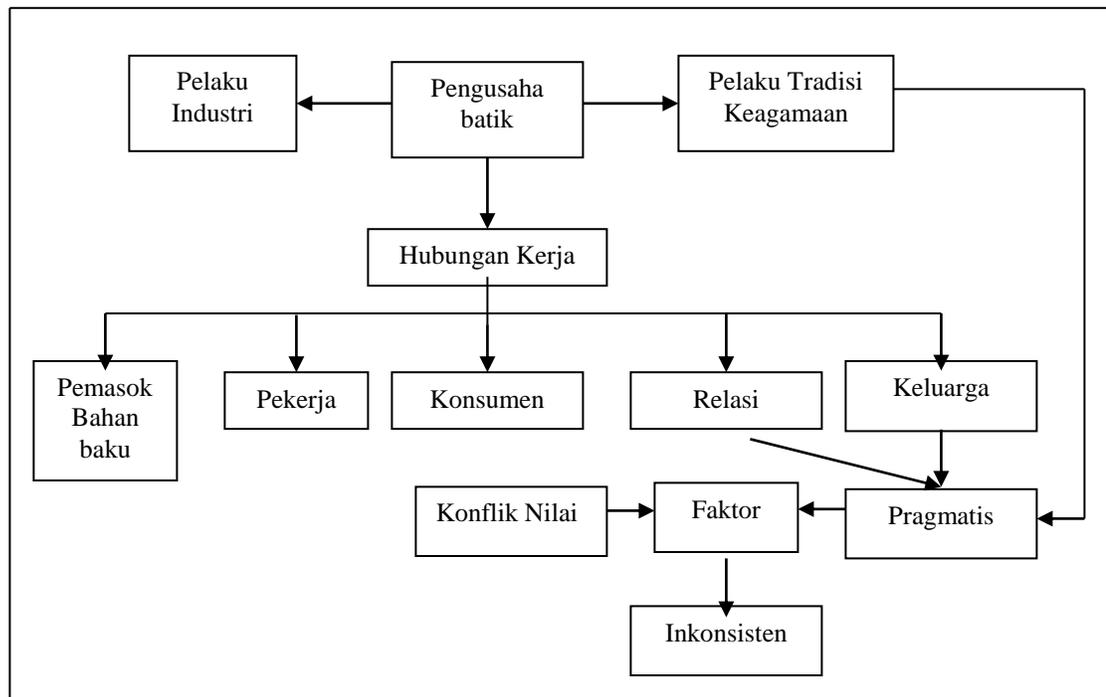
hal yang sama, bahwa nilai-nilai yang dimiliki para kaum pribumi atau bumiputera mempengaruhi aktivitas ekonomi mereka. Pengaruh itu antara lain karena aspek ketergantungan dan kepasrahan (Rutten, 2003: 26). Penemuan berikutnya, Rutten mendapati bahwa di kalangan pebisnis, selain pertimbangan transaksi ekonomi juga berlaku transaksi sosial. Selain itu, keberadaan bisnis bukan hanya disebabkan tuntutan pasar, melainkan karena pendekatan kultural dan struktural (Rutten, 2003: 35-36).

Pada bisnis batik di Pekalongan, terdapat hubungan saling tergantung antara industri besar dengan usaha kecil dengan model subkontrak; antara pengusaha dengan relasi, antara pengusaha dengan konsumen dan antara majikan dengan pekerja yang berpengaruh pada aspek usaha itu sendiri. Seperti yang dinyatakan oleh Effendi (1993) bahwa permintaan yang terus menerus dari industri besar, dapat menolong kualitas produk, tingkat teknologi dan peluang kerja pada industri tingkat yang lebih kecil. Wie (1985) menyebutkan model subkontrak berimplikasi pada bentuk-bentuk kaitan yang relatif paling banyak ditemui adalah terkait dengan kaitan teknis, keuangan, pembelian bahan baku, manajerial serta penetapan harga (Sumintarsih, 1998: 33-34).



Gambar 1.1.
Relasi Religiusitas dan Organisasi

Nilai-nilai sebuah keyakinan memiliki pengaruh pada perilaku masyarakat, termasuk dalam usaha pemenuhan kebutuhan ekonominya. Pembahasan tersebut sejalan dengan pernyataan bahwa pemahaman statistik (*statistical judgment*) pada hakekatnya tidak terpisah dengan dimensi-dimensi kualitatif yang mendasarinya (Saleh, 1986: 50). Penelitian ini berupaya mengeksplorasi nilai-nilai yang diyakini para pebisnis batik dan memahami proses hubungan industri. Dengan demikian penelitian ini menitikberatkan pada level organisasi. Upaya menemukan jawaban atas rumusan masalah dapat dipahami melalui proses dialektik pada gambar 1.2. berikut ini.



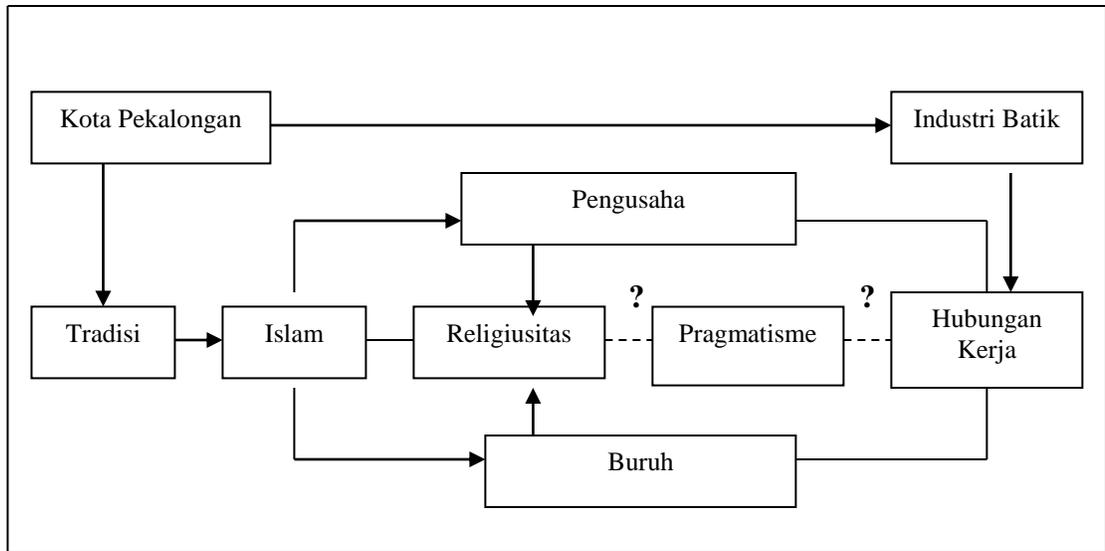
Gambar 1. 2.
Proses Dialektik Analitik Penelitian

Dari gambar 1.2. diketahui bahwa pengusaha batik selain berperan sebagai pelaku industri juga menjadi pelaku tradisi keagamaan. Sebagai pelaku industri jelas mereka ingin mencapai tujuan bisnis yaitu keuntungan material. Sementara sebagai pelaku tradisi keagamaan mereka juga ingin mencari kebahagiaan sebagai bentuk keuntungan non material. Itu secara konseptual, akan tetapi dalam penelitian ini perlu diketahui bahwa apa yang mereka yakini, mereka rasakan, mereka pikirkan dan mereka lakukan tidak berada pada *time line* yang sama.

Konteks sosial budaya dan politik ekonomi telah menciptakan jarak (*distance*) antara masing-masing proses sehingga seringkali peneliti menemukan adanya kecenderungan budaya inkonsistensi (*the culture of inconsistency*) dari

pemahaman keagamaan dan tindakan para pengrajin batik, khususnya dalam hal hubungan dengan anggota keluarga yang menjadi subkontraktor maupun dengan subkontraktor lainnya, juga dalam hubungan dengan pedagang.

Terkait dengan hal itu, maka peneliti berasumsi bahwa elemen nilai (*value*) mempengaruhi perilaku pada hubungan/ relasi dengan adanya respon yang afektif. Nilai sangat berkaitan dengan tujuan perilaku dan menjadi pertimbangan penting bagi kepribadian seseorang sehingga menjadi basis perilaku (Demski, 1998; Feather and Newton 1982 dalam Quackenbush, 2001). Peran nilai pada perilaku ini memicu persoalan baru yang layak diteliti, yaitu linier atau tidak liniernya, konsisten atau tidak konsistennya perilaku dan nilai yang diyakini para pengusaha serta hal-hal yang menyebabkan fenomena itu terjadi baik sebagian maupun keseluruhan masyarakat pembatik di Kota Pekalongan yang dikenal sebagai kota santri. Secara keseluruhan gagasan besar yang diusung pada penelitian ini dapat dipahami pada gambar 1.3. berikut ini:



Gambar 1.3.
Gagasan Penelitian

Dari gagasan besar pada gambar 1.3. garis putus-putus yang menghubungkan antara keberagamaan dengan hubungan kerja pada industri batik inilah yang menjadi *main concern* peneliti. Di antara garis putus-putus itu terdapat suatu proses yang disebut dengan pragmatisme. Pragmatisme tersebut melahirkan proses mistifikasi sosial yaitu pengaburan hubungan atau relasi dengan nilai-nilai yang diyakini oleh pengusaha dan para buruh.

Contoh hubungan dan nilai yang kabur misalnya apakah kepatuhan buruh kepada pengusaha disebabkan karena ketergantungan mereka terhadap pekerjaan karena tidak ada alternatif lain atau tidak ada ketrampilan lain, atau karena benar-benar merupakan bentuk loyalitas dan cara mereka memahami bahwa kerja sebagai panggilan (*work just a call*). Mengingat bahwa industri batik di Kota

Pekalongan telah dilakukan dengan model bisnis subkontrak dalam jangka waktu yang sangat lama, maka patut diduga bahwa mistifikasi sosial ini pun telah terjadi.

Batik pada dasarnya adalah proses dialektik, tidak hanya bagaimana seseorang menuangkan pesan pada simbol-simbol yang terdapat pada motif batik. Proses dialektik juga tersirat pada dinamika industri kecil. Pada perkembangan awal, batik hanya hadir di sekitar kehidupan keraton dengan orientasi non komersil, lalu kemudian menjadi segmen kegiatan yang memberikan sumber pendapatan berupa kegiatan usaha batik (*commercial mindedness*). Selain itu dialektika pengusaha, pekerja, lingkungan, keyakinan, ritual dan tradisi sangat berhubungan dengan bagaimana mereka menghadapi pasang surut industri batik.

Penelitian ini melihat fenomena batik bukan sekedar *icon* sebuah kawasan pesisir, yang hanya dilihat dari kuantitas kain batik dipergunakan banyak kalangan. Dengan kata lain bukan dilihat dari seberapa besar produk batik dikenakan. Penelitian ini berkeyakinan bahwa batik sebagai suatu komoditas atau hasil produksi menjadi media bagi seseorang untuk mempelajari kehidupan pembuat batik itu sendiri.

Oleh karena itu, peneliti menggunakan pendekatan antropologi untuk membantu peneliti menemukan hakekat yang sebenarnya mengenai segala sesuatu yang terjadi, dialami dan dirasakan serta diyakini oleh para pengusaha, pekerja, relasi, tokoh masyarakat dan kalangan birokrasi, melalui interaksi-interaksi sosial yang mengkonstruksi hubungan di antara mereka, bagaimana itu

bisa terjadi dan mengapa demikian, sehingga esensi dari aspek manajemen berupa hubungan kerja bisa dipahami.

Penelitian ini melihat fungsi masing-masing komponen industri yang memiliki model bisnis subkontrak atau *makloon* yaitu *juragan* dan pekerja. *Juragan besar* sebagai pemilik order atau *sanggan* (sub kontraktor pertama), *juragan pengrajin* (sub-sub kontraktor), pekerja upahan dan pekerja borongan. *Makloon* atau sub kontrak sebagai suatu model pada bisnis batik di Kota Pekalongan sudah berlangsung sejak lama. Peneliti tidak menemukan rujukan yang menyebutkan secara persis sejak kapan model bisnis seperti itu dimulai.

Pada konteks industri batik di Kota Pekalongan, pola relasi dan strategi yang dilakukan antara *juragan* dengan *juragan*, *juragan* dengan *pekerja* di Kota Pekalongan selama bertahun-tahun menunjukkan nilai hubungan yang saling menjalin, berkaitan sangat kuat, bahkan terlihat "harmonis". Bagi pelaku industri batik, seperti yang digambarkan para informan, keseimbangan atau keharmonisan hubungan manusia dengan lingkungan, baik lingkungan alam maupun lingkungan manusia sudah menjadi falsafah hidup.

Pendekatan antropologi sangat membantu memahami budaya yang terbangun dalam industri batik di Kota. Pembatasan baik dari sisi geografi, jenis pekerjaan, etnis dan agama peneliti lakukan untuk membantu melokalisir kegiatan penelitian ini sehingga lebih spesifik dan menjadi lebih mudah dipahami dalam mengidentifikasi masyarakat pengrajin batik. Aplikasinya dalam penelitian ini adalah konteks industri batik di Kelurahan Tirto yang berada di Kecamatan

Pekalongan Barat, Kota Pekalongan dengan informan-informan yang beragama Islam dan beretnis Jawa, untuk selanjutnya disebut sebagai *micro culture*. Selain berdasarkan data statistic, pemilihan lokasi dan pengusaha sekaligus menunjukkan *locus of culture* hingga dipilihnya *micro culture* yang dimaksud pada penelitian ini. Sebagaimana halnya pendekatan kualitatif umumnya, maka analisa dan hasilnya nanti jelas tidak untuk digeneralisir pada penelitian dengan pembatasan (*locus of control*) yang berbeda. Pembatasan ini perlu untuk menjelaskan adanya *overlapping* antara gejala sosial yang satu dengan gejala sosial yang lain, antara informan yang satu dengan informan yang lain, antara tradisi yang satu dengan yang lain, antara mitos yang satu dengan mitos yang lain, dan sebagainya.

Keberadaan industri batik di Kota Pekalongan telah berjalan cukup lama, hal mengindikasikan adanya hubungan industri yang juga bercorak relasional, bukan sekedar transaksional. Untuk itu, peneliti merasa perlu mengeksplorasi kondisi-kondisi yang juga ikut melanggengkan eksistensi hubungan industri batik ini. Fenomena kehidupan pekerja, simbol-simbol dalam tradisi budaya, religi, mitos dan dinamika pasang surut pengusaha batik tidak bisa dipahami hanya dengan mengaitkan satu dengan yang lain. Perlu analisa pemaknaan yang mendalam tentang di balik realitas kehidupan mereka. Di sinilah peneliti memerlukan pendekatan lain yaitu pendekatan simbolis interpretatif (*symbolic interpretative approach*).

Dalam tahapan tersebut, peneliti tidak bisa menggunakan perspektif peneliti (*etic*), melainkan harus menggunakan perspektif pelaku (*emic*). Hal ini bukanlah perkara yang mudah, sebab peneliti harus menjalin hubungan yang sangat dekat dengan obyek penelitian hingga terbangun kepercayaan antara peneliti dengan obyek penelitian dan hasilnya peneliti bisa memahami apa yang ”dipikirkan”, ”dirasakan” dan ”dipahami” obyek penelitian menurut mereka sendiri, dan bukan imej peneliti pribadi. Pendekatan ini merujuk pada prinsip Geertz yang disebut ”.....*from the native’s point of view*” ketika melakukan studi di Jawa, Bali dan Maroko.

”...And each case, I have tried to get at this most intimate of notions not by imagining myself someone else, a rice peasant or tribal sheikh, and then seeing what I thought, but by searching out and analyzing the symbolic forms-words, images, institutions, behaviors- in terms of which, in each place, people actually represented themselves to themselves and to one another.”
(Geertz, 1983: 58)

Pembahasan mengenai relasi kerja pada masyarakat pembatik di Kota Pekalongan secara jelas telah dipahami bahwa hal itu tidak semata dikonstruksi dengan pertimbangan ekonomi semata, seperti upah yang mahal atau keuntungan yang berlipat. Tidak selamanya demikian, sederet keyakinan dan harapan yang terus dibina di antara para pengusaha dengan relasi maupun dengan para buruh telah membantu peneliti menemukan adanya fenomena sosial pada suatu hubungan bisnis. Dalam penelitian ini, konteks pengrajin batik yang beragama Islam menjadi obyek kajian utama. Maksudnya tidak lain adalah untuk

mengungkap keterlibatan agama dalam hubungan industri secara empirik. Keterkaitan antara Islam dengan perkembangan ekonomi di Indonesia secara umum juga disampaikan oleh Rutten bahwa ada karakter para pebisnis tercermin dari pribadinya sebagai muslim (santri). Keberagaman itu membuat mereka menjadi seorang yang pekerja keras, tidak kenal lelah, teliti dan beretika. Yang lebih hebat lagi adalah keberhasilan para pengusaha itu dalam mengkombinasikan kepentingan pribadi dengan kepentingan umum (Rutten, 2003: 22).

Usaha batik tidak sekedar berkaitan dengan masalah upah, apalagi upah yang murah sebagai implikasi model bisnis yang subkontrak. Meski jumlah tenaga kerja di sektor industri batik tergolong besar hingga mencapai di atas 17.000 orang menunjukkan adanya surplus populasi bukan berarti upah rendah sama sekali identik dengan buruh murah.

Manusia hanya dipenuhi dengan usaha terus menerus untuk mencari harta dan uang, dengan mencapai tujuan akhir dari kehidupannya. Perolehan ekonomi tidak lagi ditujukan kepada manusia sebagai alat untuk mendapatkan kepuasan akan kebutuhan materialnya. Kebalikan dengan apa yang disebut dengan hubungan alami, begitu irasional. Pada saat yang sama, hal itu menunjukkan suatu jenis perasaan yang secara dekat berhubungan dengan ide-ide keagamaan tertentu (Weber, 2005: 18). Seperti juga yang ditemukan dalam penelitian Larrosa bahwa bagi orang Islam bekerja adalah ibadah (Larrosa, 2011: 79). Analisis ini menurut peneliti relevan terhadap fenomena industri batik di Kota Pekalongan, yang dengan jumlah tenaga kerja banyak serta mudahnya mencari sumber daya untuk

usaha batik seperti banyaknya toko penyedia bahan baku usaha batik seperti kain *mori*, *malam*, pewarna batik, konveksi dan sebagainya membuat Kota Pekalongan disukai para investor, tidak aneh lagi bahwa industri batik mampu bertahan hingga saat ini.

F. Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kelurahan Tirto, Kecamatan Pekalongan Barat, Kota Pekalongan. Sebagian besar penduduknya memiliki usaha batik, seperti yang tercatat pada Dinas UMKM Kota Pekalongan tahun 2012 bahwa di daerah Pekalongan Barat ini terdapat jumlah usaha batik terbesar yaitu sebanyak 280 usaha. Angka statistik tersebut masih terlihat kecil jika dibandingkan dengan keadaan yang sebenarnya, ketimpangan itu tampak menjadi wajar sebab sistem pengerjaan batik yang dilakukan oleh penduduk Kelurahan Tirto yaitu dengan cara sub kontrak dengan teknik *putting out*, di mana pekerja bisa membawa *sanggan* ke rumah-rumah mereka sehingga identifikasi usaha menjadi tidak mudah dilakukan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, karena beberapa alasan, yaitu: Pertama, yang dikaji adalah hubungan kerja antara pengusaha dengan komponen lingkungannya yaitu para buruh, pemasok bahan, pedagang, anggota keluarga, dan sesama pengusaha batik di Kota Pekalongan dalam perspektif agama dan budaya. Pendekatan kualitatif sangat relevan untuk, memahami

jalinan relasi yang terbangun secara terus menerus dan bersumber pada hal yang bersifat *intangible*.

Peneliti memahami bahwa perilaku juragan batik dan buruh yang membangun interaksi tidak hanya bercorak transaksional tetapi juga relasional-sosial. Pandangan peneliti berpegang pada paradigma bahwa pemahaman industri sebagai sebuah organisasi tidak lagi dipandang semata-mata sebagai instrumen yang bersifat formal dan rasional yang sengaja dibentuk sekedar untuk membantu manusia memenuhi kebutuhan-kebutuhannya, akan tetapi organisasi tersebut dipahami sebagai makhluk hidup yang memiliki *living system* dan sebagai sebuah masyarakat di mana aspek kehidupan organisasi dan lingkungannya lebih mendapatkan perhatian daripada menempatkan organisasi sebagai sebuah alat (Sobirin, 2009: 123). Intinya bahwa usaha batik dimaknai sebagai sebuah *human institution* bukan sebagai proses produksi *in put* dan *out put* saja. Oleh karena itu melalui pendekatan kualitatif ini peneliti menemukan hubungan yang bersifat melebur (*fusion*) antara fakta yang begitu jelas, yaitu usaha batik dengan hal yang bersifat *unreal* yaitu jalinan kerja antara pekerja dan pengusaha, antara pengusaha dengan pengusaha atau komponen lainnya.

Kedua, budaya kerja yang dibangun oleh para pengusaha dan pekerja memerlukan pemaknaan tersendiri. Budaya yang dikaji tidak hanya dilihat dari segi fisik tetapi dari sisi yang tersembunyi (*hidden*). Begitu pula pada diri juragan dan buruh, mereka masing-masing telah memiliki tata nilai dan budaya yang diadopsi dari tata nilai dan budaya mereka sebelum saling bergabung. Oleh

karenanya industri batik sebagai sebuah organisasi bisa dikatakan tidak bebas nilai. Penelitian ini bisa digolongkan bermadzhab *ideational school* yang lebih memahami budaya sebuah organisasi dari apa yang di-*shared* (dipahami, dijiwai dan dipraktikkan bersama) antar anggota masyarakat organisasi (baca pula Sobirin, 2009: 124-125). Oleh karena itu pendekatan kualitatif sangat tepat digunakan untuk memahami secara mendalam tentang bagaimana tata nilai mempengaruhi perilaku para anggota masyarakat industri dalam berinteraksi dengan lingkungan di sekitarnya..

Ketiga, penelitian mengenai religiusitas dalam dunia usaha batik menuntut pemahaman yang lebih komprehensif dan kontekstual. Dengan bantuan etnografi, penelitian ini berpeluang memahami fenomena tersebut secara *emic perspectives* dari juragan, buruh, tetangga, saudara, relasi dan tokoh agama. Untuk memahami tentang apa yang mereka ungkapkan mengenai suatu hal, diperlukan pendekatan kualitatif interpretatif-interkoneksi antara batik sebagai seni budaya, hubungan kerja, tradisi, keyakinan, agama dan sistem sosial. Selain itu, penelitian ini bercorak pemikiran substantivis sehingga peneliti menggunakan pendekatan induktif-kualitatif agar penelitian ini bisa mencapai suatu tipologi tertentu serta komponen atau pranata seperti organisasi, system kekeluargaan, religi, budaya yang bersangkutan dengan usaha batik masyarakat Pekalongan. Dengan pemikiran substantivis, penelitian ini berusaha memahami cara pandang dan cara bersikap para pengusaha dan komponen di sekitarnya terhadap segala peristiwa yang mereka hadapi.

Paradigma Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan etnografi, yang melihat perilaku para informan kemudian mendeskripsikannya (Schwandt dalam Denzin, 1994). Dengan etnografi pula, peneliti bisa memahami sudut pandang para pekerja dan pengusaha batik mengenai pertanyaan penelitian serta keseharian para informan (Altheide and Johnson dalam Denzin, 1994).

a. Ontologi Penelitian.

Sebagai asumsi filosofis yang pertama, peneliti perlu menegaskan bahwa realitas yang diteliti bersifat subyektif yaitu mengenai hubungan industrial antara pekerja dan pengusaha khususnya mengenai aspek pengupahan. Realitas tersebut dikonstruksi oleh para individu yang terlibat pada industri batik skala kecil di Kota Pekalongan. Dengan demikian, maka secara ontologi penelitian ini bersifat konstruktivistik. Secara ontologi, paradigma konstruktivitis bersifat relativistic, sebab realitas yang dikaji sarat dengan mental individu yang *intangible*, serta masyarakat yang secara sosial bersifat local (Guba & Lincoln dalam Denzin, 1994), yaitu masyarakat batik Pekalongan sebagai masyarakat pesisir. Peneliti memerlukan informasi dari para pekerja dan pengusaha batik serta menginterpretasikannya, juga dari kalimat-kalimat yang digunakan para informan serta bukti-bukti dengan beragam perspektif yang berbeda dari informan yang lain.

b. Epistemologi Penelitian.

Dalam melakukan penelitian ini, peneliti memiliki interaksi dengan para pekerja dan pengusaha batik skala kecil di Kota Pekalongan. Interaksi tersebut terjadi melalui proses tinggal bersama untuk mengobservasi para informan dalam periode waktu tertentu (kurang lebih 6 bulan). Hubungan ini bertujuan untuk meminimalkan jarak atau perbedaan objektif antara diri peneliti dengan para informan. Dengan kata lain peneliti yang semula sebagai *outsider* karena berasal dari luar objek penelitian, berubah menjadi *a part of* atau *insider* dalam realitas penelitian. Dari partisipasi peneliti tersebut, maka secara epistemology penelitian ini bersifat transaksional dan subyektif, di mana peneliti dengan para pekerja dan pengusaha batik saling berinteraksi sehingga peneliti bisa memahami bagaimana interaksi tersebut terbentuk serta hasil interaksi apakah memang menggambarkan adanya *trust* di antara mereka khususnya dalam penentuan upah bagi kedua pihak.

c. Aksiologi Penelitian.

Peran peneliti serta kedekatan antara peneliti dengan para partisipan berimplikasi pada asumsi aksiologi, di mana peneliti memahami nilai-nilai yang berkembang pada objek penelitian dan secara aktif mengidentifikasi bias yang muncul pada proses pengumpulan data di lapangan, ketika peneliti mengamati dan mewawancarai para informan secara intens.

d. Retorika Penelitian.

Dalam proses pengumpulan data, peneliti menggunakan term-term spesifik terkait dengan pertanyaan penelitian, menggalinya secara personal serta menyajikan laporan dalam bentuk naratif. Bahasa yang digunakan pada penelitian ini didasarkan pada definisi dalam percakapan yang berkembang antara peneliti-pekerja-pengusaha batik selama penelitian.

Pengumpulan Data

Aktifitas pengumpulan data pada penelitian ini adalah sebagai berikut: (Creswell, 1997).

- 1) Menentukan para individu yang merepresentasikan kelompok. Dalam hal ini, yang dimaksud kelompok adalah industri batik skala kecil-menengah di Kota Pekalongan, sementara para individu yang juga menjadi bagian dari budaya kelompok adalah para pengusaha dan pekerja yang berinteraksi pada industri skala kecil tersebut. Penelitian ini juga berusaha mengungkap nilai-nilai yang diyakini para informan, pemahaman mereka tentang obyek penelitian serta keintiman pengetahuan dengan setting penelitian yang terjadi.
- 2) Mengumpulkan akses informasi melalui pihak-pihak yang dipercaya dan mampu mendekatkan peneliti dengan para informan, seperti tokoh masyarakat, baik yang menjadi pengusaha batik maupun tidak, atau pihak-pihak lain seperti anggota keluarga, tetangga, rekan bisnis yang mempengaruhi perilaku para informan baik secara langsung atau tidak.

- 3) Menemukan suatu bentuk budaya yang cenderung kuat dan merupakan sebuah observasi partisipasi, hasil interview serta dokumentasi yang representatif.
- 4) Data-data dikumpulkan dalam catatan lapangan (*fieldnotes*), wawancara serta kegiatan observasi langsung pada komunitas para pekerja dan pengusaha batik.
- 5) Menentukan data-data yang menjadi isu pada penelitian ini, yaitu:
 - a. Refleksifitas atau proses referensi diri (*self reference*). Dalam penelitian sosial, refleksifitas merupakan bagian penting yang menghubungkan peneliti dengan setting penelitian. Hasil penelitian yang terjadi dipengaruhi oleh proses penelitian itu sendiri, sehingga *outcome* penelitian ini sulit untuk diprediksikan atau disebut juga bersifat *open ended*. Hubungan antara peneliti dengan para pekerja dan pengusaha batik diekspresikan melalui interaksi sosial di mana peneliti menjadi partisipan di antara mereka. Refleksifitas mengekspresikan kesadaran peneliti untuk berhubungan dengan situasi atau konteks penelitian (Altheide & Johnson dalam Denzin, 1994).
 - b. Informasi asli dari para pekerja dan pengusaha batik, yaitu berupa percakapan dan pernyataan sikap yang ditunjukkan oleh mereka selama observasi berlangsung.
 - c. Mencatat informasi mengenai interaksi sosial antara pekerja dan pengusaha batik skala kecil tersebut ke dalam catatan lapangan, transkrip serta file komputer.

Pada penelitian ini kemampuan komunikasi peneliti menjadi instrumen atau alat utama untuk mengumpulkan data. Karenanya bisa dikatakan bahwa proses ini sangat bergantung pada keberhasilan proses negosiasi antara peneliti dan informan (Flick, 2002). Untuk keberhasilan negosiasi tersebut maka peneliti perlu melakukan cara sebagai berikut: (Creswell, 1997)

1) Observasi

Proses observasi dilakukan dengan beberapa tahap, yaitu:

- a) Peneliti menentukan lokasi observasi yaitu daerah Kelurahan Meduri Tirto yang terletak di Kecamatan Pekalongan Barat. Alasan pemilihan daerah Kelurahan Tirto merupakan salah satu sentra pembuatan batik di Kota Pekalongan. Seperti dalam data dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Koperasi dan UKM.
- b) Selanjutnya peneliti dengan bantuan informan kunci, yaitu beberapa orang pengusaha *batik* yang telah peneliti kenal di daerah Tirto, peneliti mengidentifikasi siapa saja pekerja dan pengusaha batik yang tergolong calon informan, selain itu peneliti juga perlu mempertimbangkan waktu serta tempat observasi. Dalam hal ini peneliti telah menentukan tempat observasi yaitu tempat usaha batik mereka serta melakukan observasi dalam waktu kurang lebih 15 bulan.
- c) Sebagai observer, peneliti berusaha menjalankan peran *insider* agar bisa merasakan budaya atau kultur usaha dan interaksi para pekerja dan pengusaha batik tanpa ada jarak. Peran ini peneliti lakukan karena untuk

memperoleh informasi dari tiap informan yang ditentukan faktor-faktor emosional dan kognitif yang berbeda-beda. Juga kebiasaan untuk mengverbalisasikan (menjelaskan idiom tertentu) pengalaman dan kejadian yang dialami mereka. Alasan lain adalah untuk mengantisipasi apabila terdapat peristiwa-peristiwa yang tidak diungkap oleh pekerja dan pengusaha batik, atau untuk menangkap gejala-gejala tertentu yang mungkin oleh mereka tidak dipersoalkan karena dianggap "biasa", sementara dari sisi keilmuan masyarakat sangat berarti untuk diketahui.

2) Interview

Proses interview pada penelitian ini dilakukan dengan beberapa tahap yaitu:

- a) Peneliti terlebih dulu mengidentifikasi pekerja dan pengusaha batik skala kecil di Kota Pekalongan berdasarkan penentuan *purposive sampling*, yaitu pekerja dan pengusaha yang menurut penulis memiliki informasi yang peneliti perlukan. Tujuan wawancara adalah memperoleh informasi tentang kehidupan dan perilaku kerja para pekerja dan pengusaha batik. Teknik ini dipilih sebab dengan wawancara, mereka bebas mengungkapkan tentang pengalaman dan apa yang mereka rasakan selama menjalani hubungan kerja.
- b) Peneliti kemudian menentukan tipe interview yang dapat dilakukan dengan praktis dan memberikan informasi yang berguna untuk menjawab pertanyaan penelitian ini. Dalam hal ini peneliti

menggunakan tipe interview dari orang per orang dan diskusi kelompok. Pada tipe interview orang per orang, peneliti membutuhkan pekerja dan pengusaha yang bersedia untuk berbagi informasi. Diskusi kelompok yang terdiri dari pekerja dan pengusaha juga menguntungkan, sebab di dalamnya terjadi interaksi yang kooperatif di antara mereka, juga sangat efisien dari segi waktu. Baik interview kepada orang per orang maupun kelompok, peneliti simpan informasinya dengan mencatatnya.

3) Dokumentasi

Dengan mendokumentasikan kegiatan melalui foto yang peneliti lakukan selama proses observasi. Teknik ini dipilih untuk melengkapi data yang telah dikumpulkan melalui wawancara dan observasi.

4) Teknik Analisis dan Interpretasi Data

Pada penelitian ini, teknis analisis dan interpretasi data dilakukan dengan tahapan sebagai berikut: (Creswell, 1997)

- a) Memenej data, di mana peneliti mengorganisir data yang diperoleh.
- b) Tahap membaca, melalui teks dengan menentukan batasan pada catatan selama observasi dan interview kepada para pekerja dan pengusaha batik
- c) Mendeskripsikan seting sosial, para pekerja dan informan, serta peristiwa.
- d) Menginterpretasikan data serta menyusun hasil/ temuan penelitian.

- e) Mempresentasikan hasil/ temuan penelitian secara naratif didukung dengan tabel-tabel, gambar dan sebagainya.

Dalam menginterpretasikan budaya, penelitian ini dibantu teori interaksi simbolik untuk mengkaji bagaimana seseorang memahami simbol-simbol relasi dan usaha, yang selanjutnya bagaimana seseorang merumuskan atau mengambil keputusan tentang apa yang akan dia lakukan. Seperti yang diungkapkan oleh Blumer bahwa interaksionisme simbolik mencakup beberapa hal yaitu: (Flick, 2002)

- 1) Perilaku manusia berbasis pada makna, di mana perilaku itu ada untuk menunjukkan makna tersebut.
- 2) Makna dari suatu hal muncul dari interaksi sosial antara pekerja dan pengusaha batik..
- 3) Makna tersebut bermanfaat bagi seseorang untuk memutuskan suatu kondisi yang dihadapi.

Makna-makna tersebut diperoleh dari interpretasi data yang merupakan kumpulan data secara *verstehen* sebagai prinsip epistemologi. Dengan metode analisis *verstehen* pula peneliti bisa memahami kehidupan para pekerja dan pengusaha batik, apa yang mereka pikirkan, mereka rasakan serta bagaimana mereka mengungkapkan semua itu dalam tindakan mereka, khususnya kehidupan usaha batik. Hal ini mengingat tujuan penelitian kualitatif ini adalah memahami fenomena hubungan industri batik

yang menjadi obyek kajian secara internal. Bagian ini bisa berupa subyek yang berbeda seperti pengusaha kecil batik dan pekerja, situasi sosial (percakapan/ dialog, diskusi serta proses kerja) serta aturan kultural dan sosial yang relevan pada situasi tersebut, juga perlu dipahami. Di sinilah pentingnya peranan konteks bagi suatu penelitian etnografi di mana dialog atau interaksi terjadi serta bagaimana hal itu bisa menunjukkan secara demonstratif hubungan industri para informan (Flick, 2002), baik antara pekerja dengan pengusaha, pekerja dengan pekerja atau pengusaha dengan pengusaha batik lainnya, dari perpektif setiap individu misal pengusaha yang juga merupakan unit analisis individual selanjutnya direkonstruksi dan dikomparasikan dengan unit analisis individual yang lain yaitu pekerja untuk membangun sebuah tipologi.

Tahap selanjutnya adalah melakukan konstruksi realitas. Pemahaman para pengusaha batik & pekerja sesuai dengan sudut pandang mereka dalam memelihara hubungan kerja serta nilai-nilai yang dipercaya secara interaktif dan realitas ini akhirnya terkonstruksi, juga struktur laten (tersembunyi) serta aturan atau norma yang terkait dan berkontribusi pada konstruksi situasi sosial dengan aktifitas yang mereka lakukan.

Analisa kualitatif yang dilakukan memiliki pola sirkular antar kasus yang ada (perilaku pengusaha dan pekerja yang tergambar pada relasi industri, kebijakan pengupahan dan kepercayaan). Proses analisis sirkular ini menjadi kekuatan pada penelitian kualitatif, sebab ia mensyaratkan bagi

peneliti agar merefleksikan secara permanen keseluruhan proses penelitian. Hubungan yang erat antara pengumpulan dan interpretasi data di satu sisi, dan proses seleksi dari material empirik di sisi yang lain (Flick, 2002).

Pada analisis yang dilakukan secara sirkular diharapkan menghasilkan konstruksi teori tertentu. Konstruksi teori ini merupakan eksplorasi dan upaya menghubungkan antar teori, mengorganisir dan menjelaskan konsep. Tahapan ini persis dengan yang menjadi *background* metode *grounded research* yaitu munculnya perbandingan antara data untuk mengidentifikasi, membangun dan menghubungkan konsep-konsep yang menjadi obyek penelitian (Strauss and Corbin, 1998).

Teknik analitis lain yang digunakan pada penelitian ini adalah *constant comparative method* atau metode komparasi tetap, sehingga hubungan antar kategori data yang bersifat *mutual* serta struktur dari kategori data tersebut bisa ditampilkan dengan jelas (Hammersley and Atkinson, 2005). Pada metode ini teori dikembangkan sejak awal pada data. Hal ini merupakan metodologi *grounded research* sebab pada satu proses penelitian terjadi 2 hal yaitu memunculkan teori dan melakukan penelitian sosial. Terlebih dalam model sirkular sebelumnya jelas diperlihatkan adanya hubungan antara beberapa konsep yaitu perilaku resiprokal antara pekerja dan pengusaha kecil, kepercayaan serta pengupahan, di mana hubungan yang dinyatakan dalam proposisi dihadirkan dalam bentuk diskursif, yang

embedded dalam konteks tulisan yang deskriptif dan konseptual seperti yang dinyatakan oleh (Glaser and Strauss, 1967 dalam Denzin et al., 1994).

Pengumpulan data dilakukan baik dalam situasi formal yaitu ketika para pekerja dan juragan terlibat bekerja pada jam kerja, yaitu jam 08.00 WIB hingga 16.00 WIB, maupun dalam situasi non formal yaitu dil luar jam kerja seperti pada saat jalan-jalan dengan buruh, ketika buruh bertandang ke buruh yang lain, hajatan penganten (*nyumbang*), menengok bayi yang baru lahir (*tilik bayen*), pergi ke pengajian seperti *manakiban* dan *khaul* misalnya. Peneliti ikut bergabung dengan para pekerja yang sedang menjahit, terkadang juga pada bagian pengepakan, upaya menjalin kepercayaan juga peneliti jalani yaitu dengan memenuhi undangan mereka pada suatu acara, seperti ketika acara perkawinan dan *mitoni*, juga ketika pengusaha batik mengundang dalam acara *manakiban*, *dzikiran* baik di dalam maupun di luar kota Pekalongan, seperti Batang, Semarang dan Pemalang. Menurut peneliti, kesediaan mereka mengundang peneliti untuk hadir di tengah hajatan menandakan bahwa bagi mereka peneliti bukan orang asing. Dengan kata lain mereka telah menerima kehadiran peneliti secara terbuka. Keterbukaan ini memudahkan peneliti menggali data dan memahami kehidupan serta hubungan di antara mereka. Semua itu dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan observasi lapangan. Selama proses observasi itu peneliti juga mengambil foto dari berbagai kegiatan tersebut untuk kepentingan dokumentasi.

Pada penelitian ini kemampuan komunikasi peneliti menjadi instrumen atau alat utama untuk mengumpulkan data. Karenanya bisa dikatakan bahwa proses ini

sangat bergantung pada keberhasilan proses negosiasi antara peneliti dengan pengusaha, pemasok bahan baku dan buruh. Dalam melakukan penelitian ini, peneliti memiliki interaksi dengan para pekerja dan pengusaha batik. Peneliti bergabung dengan para buruh ketika mereka sedang sibuk bekerja, ikut mengerjakan apa yang mereka lakukan, agar ada keterbukaan dan menghilangkan kesan *sungkan* di antara peneliti dengan mereka, serta membuat mereka percaya memberikan informasi kepada peneliti.

Hasil dari obrolan peneliti ketika berinteraksi langsung peneliti catat, dan sepulang dari lapangan pada malam harinya peneliti ketik menjadi data transkrip dalam bentuk *softcopy*. Hal itu selalu peneliti lakukan hingga pengambilan data dipandang cukup dan dicetak serta dijilid menjadi bentuk *fieldnote* yang terkodifikasi. Fungsi foto menjadi penting untuk menggambarkan pengalaman yang hidup. Peneliti menafsirkan makna pada simbol dalam konteks interaksi buruh dan juragan, selain itu itu peneliti melakukan triangulasi data dengan melakukan interview mendalam dengan sumber data terdekat; antara buruh dengan juragan, antara buruh dengan buruh dan antara juragan dengan relasi.

Setiap hajatan yang diselenggarakan dan diikuti para pengusaha dan buruh selalu dikaitkan dengan prinsip bersyukur. Kegiatan-kegiatan yang diniatkan sebagai bentuk rasa syukur tersebut mudah peneliti amati. Mayoritas jumlah penduduk di Kecamatan Pekalongan Barat bahkan Kota Pekalongan adalah beragama Islam, seperti yang tercatat pada table 1.4. berikut:

Tabel 1.4

Jumlah Penduduk Menurut Agama di Kota Pekalongan Tahun 2012

No	Kecamatan	A g a m a					Lain-lain
		Islam	Kristen	Katholik	Hindu	Budha	
1.	Pekalongan Barat	86.058	1.913	1.281	36	394	15
2.	Pekalongan Timur	59.563	1.820	1.258	26	693	37
3.	Pekalongan Selatan	56.162	99	53	3	18	2
4.	Pekalongan Utara	71.088	2.211	1.679	17	653	17
Jumlah		272.872	6.044	4.272	82	1.758	72
2010		266.961	5.775	4.053	89	1.419	71
2009		264.476	5.778	4.056	89	1.688	71
2008		259.974	5.568	4.281	1.826	1.698	573
2007		257.676	5.800	4.172	1.959	1.770	613

Sumber : Badan Pusat Statistik Kota Pekalongan, Pekalongan Dalam Angka 2011-2012

Dari partisipasi peneliti tersebut, maka secara epistemology penelitian ini bersifat transaksional dan subyektif, di mana peneliti dengan para pekerja dan pengusaha batik saling berinteraksi sehingga peneliti bisa memahami bagaimana interaksi tersebut terbentuk. Dalam proses pengumpulan data, peneliti menggunakan istilah-istilah spesifik bahasa atau penyebutan yang biasa di gunakan masyarakat Pekalongan dengan tujuan untuk mendekatkan diri peneliti dengan budaya dan cara bergaul mereka sehingga tujuan peneliti dalam menggali informasi tercapai.

Yang menjadi sumber data primer pada penelitian ini adalah para pekerja dan pengusaha industri batik skala kecil dan menengah. Adapun karakter usaha kecil yang diterapkan pada penelitian ini adalah: pertama, pekerja yang masih berhubungan keluarga (kerabat) atau bisa juga bukan keluarga seperti tetangga atau teman organisasi sosial keagamaan, atau gabungan antara ketiganya. Kedua, aktifitas usaha dapat dilakukan pada waktu tertentu sesuai keinginan pemilik usaha, berhubung kegiatan usaha dilakukan di rumah pengusaha sehingga proses usaha menjadi sangat fleksibel. Ketiga, tidak ada aturan/ legal karenanya tidak ada proteksi formal.

Agar peneliti memperoleh pemahaman yang mendalam serta interaksi yang komprehensif dari suatu bentuk usaha batik tertentu maka peneliti melakukan pemilihan tempat usaha batik. Pertama, area usaha batik di Kelurahan Tirto sesuai dengan data statistik Kota Pekalongan. Kedua, tempat usaha batik yang dimiliki seorang muslim, agar peneliti bisa menemukan penjelasan jawaban atas pertanyaan pada penelitian ini.

Pada lokasi usaha yang terpilih, peneliti menyaksikan para pekerja datang sekitar jam 8 pagi. Dan langsung menempati posisi masing-masing seperti pemotongan kain, penjahitan, pengancingan, *finishing*, melipat dan memasukkan ke dalam kantong plastik hingga pengepakan. Tidak ada pengawasan khusus dari pemilik usaha, absensi sederhana baru dilakukan sekitar pukul 10.00 WIB melalui salah satu mandor. Keempat, pengusaha/ pemilik umumnya menangani langsung

proses produksi, seperti menentukan jumlah (kodi dan ukuran) batik, ketika mengecek kualitas *babaran* batik seperti warna dan motif batik, serta pemesanan bahan baku seperti kain mori, benang, obat batik dan sebagainya. Kelima, memiliki nilai investasi antara 200 juta hingga 5 milyar rupiah. Perkiraan nominal tersebut diperoleh selama proses obrolan berlangsung baik dengan pemilik usaha maupun dengan mandor.

Selain sumber data primer, penelitian ini juga memerlukan sumber data sekunder yaitu buku atau jurnal internasional yang membahas religiusitas, *value*, budaya organisasi, serta hubungan kerja yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya. Hasil penelitian yang telah dipublikasi sangat membantu peneliti, terutama dalam hal *potitioning research*. Selain itu dokumentasi dari Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kota Pekalongan tentang industri batik serta dokumentasi dari Badan Pusat Statistik Kota Pekalongan mengenai masyarakat Pekalongan.

Penelitian ini membutuhkan beberapa jenis data, yaitu: data tentang religiusitas para pengusaha batik, relasi, dan para pekerja, serta proses interaksi jaringan yang terkonstruksi baik secara parsial maupun secara simultan hingga terbentuk suatu budaya kerja yang mereka kembangkan dalam lingkungan usaha batik. Selain itu data tentang nilai-nilai yang bersumber dari religi atau selainnya yang diyakini masyarakat pengrajin batik di Pekalongan. Data yang telah dikumpulkan selanjutnya dimenej atau diorganisir sesuai setting sosial, disusun

sesuai kronologi pelaporan penelitian etnografi, dianalisis serta diinterpretasi secara simbolik-interpretif.

Pada penelitian etnografi ini, ada 3 aspek transformasi data yaitu deskripsi, analisis dan interpretasi budaya kelompok, interpretasi ini bisa dibentuk dari literatur, pengalaman pribadi atau perspektif teoritis. Proses deskripsi dipahami sebagai kronologi informasi kehidupan sehari-hari dari pekerja dan pengusaha batik. Apa yang mereka konsumsi, apa yang mereka kenakan, bagaimana tempat tinggal mereka, apa yang mereka perbincangkan, apa yang mereka inginkan, apa yang mereka pikirkan, mengapa demikian serta dengan siapa saja mereka berinteraksi dan sebagainya.

Ketika peneliti menginterpretasikan informasi mengenai interaksi dari pengusaha dan lingkungannya, maka sebenarnya peneliti sedang mengkonstruksi hubungan antara perilaku pekerja dan pengusaha yang menjadi informan dengan komponen-komponen lain seperti organisasi sosial, budaya, religi dan sebagainya. Selanjutnya, peneliti menyajikan "sisi kuantitatif dari kualitatif" yaitu tabel-tabel, gambar dan sebagainya.

Dalam menginterpretasikan budaya, penelitian ini dibantu teori interaksi simbolik untuk mengkaji bagaimana seseorang memahami simbol-simbol relasi; *selamatan*, undangan hajatan, kelahiran, kematian, upah kaitannya dengan usaha, dan sebagainya, yang selanjutnya mempengaruhi seseorang, baik pengusaha, buruh, keluarga merespon, merumuskan atau mengambil keputusan tentang apa yang akan mereka lakukan.

Makna-makna tersebut peneliti peroleh dengan cara menginterpretasi ungkapan pembicaraan atau obrolan serta sikap yang ditunjukkan mereka selama penelitian berlangsung. Dengan metode analisis *verstehen* peneliti bisa memahami kehidupan para pekerja dan pengusaha batik, apa yang mereka pikirkan, mereka rasakan serta bagaimana mereka mengungkapkan semua itu dalam tindakan mereka. Hal ini mengingat tujuan penelitian kualitatif ini adalah memahami fenomena hubungan kerja yang menjadi obyek kajian secara internal. Bagian ini bisa berupa subyek yang berbeda seperti pengusaha kecil batik dan pekerja, situasi sosial (percakapan/ dialog, diskusi serta proses kerja) serta aturan kultural dan sosial yang relevan pada situasi tersebut, juga perlu dipahami.

Konteks ketika suatu peristiwa yang terjadi menjadi penting karena mampu menunjukkan secara demonstratif hubungan kerja para informan baik antara pekerja dengan pengusaha, pekerja dengan pekerja atau pengusaha dengan pengusaha batik lainnya. Hubungan tersebut merupakan unit analisis individual selanjutnya direkonstruksi dan dikomparasikan dengan unit analisis individual yang lain yaitu pekerja, pemasok bahan baku dan pedagang untuk membangun sebuah tipologi. Analisis individual tersebut selanjutnya peneliti buat pada unit organisasi usaha di mana para individu itu terlibat.

Untuk mencapai derajat keterpercayaan atau validitas sebuah penelitian, maka penelitian ini menggunakan serangkaian teknik verifikasi, yaitu kredibilitas, transferabilitas, keterandalan (*dependability*), dan konfirmabilitas. Kredibilitas penelitian dibentuk melalui triangulasi sumber data, metode serta investigasi di

lapangan. Dalam hal ini triangulasi informasi dari pekerja peneliti cek melalui pengusaha, dan sebaliknya atau dengan orang-orang di sekitar mereka seperti keluarga misalnya.

Keterandalan atau *dependability* sangat penting sebab hasil penelitian bisa saja berubah (hal ini sama dengan karakteristik penelitian kualitatif yang cenderung *open ended*). Untuk menunjukkan nilai sebuah data, penelitian ini melakukan konfirmasi yang dilakukan melalui proses auditing proses penelitian. Hampir setiap hari peneliti mengobservasi tempat kerja usaha batik. Peneliti menyadari bahwa antara ungkapan, pikiran dan tindakan mereka tidak berada pada *time line* yang sama, sehingga perbedaan atau bahkan ketidakkonsistenan bisa saja terjadi.

Validasi informan dilakukan dengan membandingkan sumber-sumber informasi, antara pekerja yang satu dengan yang lain, antara pengusaha satu dengan pengusaha yang lain, dengan berbeda seting sosial. Validasi informan bertujuan untuk mengungkap apakah para informan berkeyakinan serta berperilaku seperti yang dideskripsikan.

Tidak jarang peneliti menyaksikan kehidupan dari para informan tidak bisa hanya dinilai dengan pertimbangan ekonomi, seperti misalnya perilaku para pengusaha dan kaum pekerja dalam bekerja, baik di saat pesanan batik banyak atau sedikit. Begitu juga dengan fenomena ritual yang dilakukan masyarakat Kota Pekalongan, jika dilihat dari *uba rampe* atau peralatan untuk *selamatan* tersebut, dapat dipahami bahwa masyarakat tidak sungkan-sungkan mengeluarkan uang

untuk menyiapkan peralatan demi tercapainya ritual seperti *nyadran*, *kliwonan* dan sebagainya. Perilaku "berkorban" demi sebuah ritual yang sarat dengan pengharapan dari manusia kepada kekuatan alam dan sang penguasa alam seperti ini memerlukan teori interaksionisme simbolik. Perilaku menjalankan ritual mengandung makna adanya hubungan ketergantungan masyarakat dengan alam dan dengan penguasa alam. Hubungan ketergantungan tersebut merupakan interaksi, dan bentuk-bentuk ritual beserta prosesi adalah simbol-simbol untuk mewujudkan interaksi tersebut. Keyakinan yang terbangun menjadi makna dari semua pengharapan yang ditujukan selama proses ritual. Keyakinan ini menjadi modal penting bagi para pelaku ritual itu sendiri.

Eksistensi industri analog dengan eksistensi budaya organisasi. Eksistensi budaya mensyaratkan *sharing* (pemahaman, pengakuan, penjiwaan dan praktik bersama) antar anggota organisasi dan kesadaran sosial mereka dalam mempertahankan budaya. Upaya untuk melestarikan eksistensi budaya biasanya dilakukan melalui pemahaman terhadap elemen-elemen pembentuk budaya seperti keyakinan, tata nilai atau adat kebiasaan (Sobirin, 2009: 58-59). Vijai Sathe (1982) menyebutkan bahwa *shared meaning* antara manusia industri yang menjadi inti pembentukan budaya usaha merupakan hasil kesepakatan bersama yang diderivasi dari asumsi-asumsi yang berlaku di sebuah organisasi, meskipun asumsi itu kadang-kadang tidak tertulis. Ada dua asumsi dasar dalam sebuah organisasi, yaitu keyakinan dan tata nilai. Keyakinan (*beliefs*) merupakan asumsi dasar tentang kehidupan dunia dan bagaimana kehidupan dunia tersebut

menjalankan aktivitasnya. Biasanya asumsi ini diperoleh melalui pengalaman pribadi seseorang yang dipertajam melalui pengalaman lanjutan yang sama. Sementara tata nilai (*value*) adalah asumsi dasar tentang sesuatu yang dianggap ideal yang patut untuk dicari dan dipertahankan. Seperti halnya keyakinan, *value* biasanya diperoleh melalui pengalaman pribadi atau melalui orang lain yang berpengaruh terhadap dirinya (Sobirin, 2009: 126-127). Pendekatan kualitatif sangat diperlukan untuk meneliti fenomena yang tidak bersifat eksternal dan justru berada pada diri tiap individu, dalam hal ini adalah keyakinan dan nilai-nilai yang ada pada diri pelaku usaha batik.

Dengan pendekatan kualitatif, diharapkan penelitian ini mampu memahami fenomena hubungan industrial pada usaha batik secara lebih komprehensif dan kontekstual. Dengan bantuan etnografi, penelitian ini berpeluang memahami fenomena tersebut secara *emic perspectives* dari juragan, buruh, tetangga, saudara, relasi dan tokoh agama. Untuk memahami tentang apa yang mereka ungkapkan mengenai suatu hal, diperlukan pendekatan kualitatif yang interpretatif-interkonektif antara batik sebagai seni budaya, hubungan industri, tradisi, keyakinan, agama dan sistem sosial.

BAB II

SELAYANG PANDANG TENTANG KOTA PEKALONGAN DAN INDUSTRI BATIK

Informasi tentang Kota Pekalongan serta industri batik menjadi kebutuhan mutlak pada penelitian ini. Pada bab ini peneliti akan menjelaskan latar belakang sosial budaya Kota Pekalongan sebagai kota pesisir yang khas, dengan distribusi wilayah yang mengindikasikan potensi-potensi ekonomi masyarakat. Keragaman agama, budaya dan tradisi masyarakat Pekalongan dari berbagai etnis, antara lain Arab, Jawa dan Cina (ARWANA). Data lapangan penting lainnya adalah dinamika batik di Kota Pekalongan. Sepanjang sejarah perkembangan masyarakat, ternyata batik juga mengalami perubahan yang sangat dinamis, bukan hanya dari aspek material, yang semula merupakan barang yang sangat diistimewakan karena hanya bisa dimiliki kaum ningrat menjadi barang umum, tetapi juga perkembangan filosofi yang tertuang pada motif batik mengindikasikan perkembangan cara pandang masyarakat Jawa khususnya kaum pesisiran mengenai kehidupan dan perekonomian, yang ternyata berkaitan dengan nilai-nilai yang mereka pahami, hingga mereka ekspresikan ke dalam nilai-nilai komunal dan mereka simbolkan melalui motif batik.

Sentra-sentra pembuatan batik di Kota Pekalongan menjadi saksi sejarah perkembangan batik selanjutnya di samping faktor ekonomi politik. Dari tempat-tempat pembuatan industri batik itu pula kehidupan para pengrajin batik mulai dari bentuk rumah, perabotan, kendaraan, cara berpakaian, cara berkomunikasi dan cara

mereka berinteraksi dapat dengan mudah peneliti saksikan hingga peneliti dapat memahami adanya perbedaan di antara para pengrajin batik

A. Kondisi Geografi & Seting Sosial

Kota Pekalongan terletak di dataran rendah pantai utara Pulau Jawa, dengan ketinggian 1 meter di atas permukaan laut dan posisi geografis antara $6^{\circ} 50' 42''$ - $6^{\circ} 55' 44''$ Lintang Selatan dan $109^{\circ} 37' 55''$ - $109^{\circ} 42' 19''$ Bujur Timur. Serta berkoordinatif fiktif 510,00 – 518,00 km membujur dan 517,75 – 526,75 km melintang. Kota Pekalongan memiliki luas wilayah 45,25 km² (sekitar 0,14 % dari luas wilayah Jawa Tengah di mana Luas Jawa Tengah adalah 3.254 ribu Ha), di mana jarak terjauh dari utara ke selatan ± 9 km dan dari barat ke timur sepanjang ± 7 km. Dengan ketinggian 1 meter di atas permukaan laut ini menyebabkan beberapa daerah di Kota Pekalongan seringkali mudah dilanda banjir (*rob*) seperti daerah Panjang, Krapyak, Pasir Sari, Jeruk Sari, Sapuro, Bendan dan lainnya.

Dalam kurun waktu 2 tahun (2010-2011) di Kota Pekalongan terjadi perubahan penggunaan tanah dari tanah sawah menjadi tanah kering. Tanah sawah tahun 2011 menurun dari 1.260 ha menjadi 1.248 ha, sedangkan tanah kering bertambah dari 3.265 ha menjadi 3.277 ha. Hal ini disebabkan oleh pembangunan yang terus dikembangkan seperti untuk perumahan, perdagangan dan fasilitas lain yang membutuhkan lahan. Keadaan tanah di Kota Pekalongan sendiri berwarna agak kelabu dengan jenis tanah Aluvial yohidromorf.

Adapun batas-batas wilayah administrative Kota Pekalongan adalah sebagai berikut:

- a. Sebelah utara : Laut Jawa
- b. Sebelah selatan : Kabupaten Pekalongan dan Kabupaten Batang
- c. Sebelah barat : Kabupaten Pekalongan
- d. Sebelah timur : Kabupaten Batang.

Sementara itu jarak Kota Pekalongan dari beberapa kota lainnya seperti: Batang: 8 km, Semarang: 101 km, Yogyakarta: 219 km, Surabaya: 448 km, Pemalang: 35 km, Tegal: 65 km², Brebes: 78 km, Bandung: 226 km dan Jakarta : 384 km (Kota Pekalongan dalam Angka 2010/2011, 2010: 3-4). Posisinya yang menghubungkan banyak kota di pesisir utara menjadikan Pekalongan sebagai kota transit bagi masyarakat luar kota. Pekalongan memang menjadi jalur utama menuju beberapa kota tersebut.

Di Pekalongan terdapat sebuah sungai yang bernama Loji, yang mengalir membelah kota sejak berabad-abad yang lalu. Daerah di sepanjang aliran sungai menjadi tempat pemukiman para penduduk yang terdiri dari pribumi, Cina, Arab dan Eropa. Dari sungai Lojilah sebenarnya perkembangan Kota Pekalongan dapat ditelusuri sampai pada akhirnya berdiri sebuah kota (Hanafi, 2011: 16-17).



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 2.1.
Kali Loji

Orang Pekalongan menyebutnya Kali Loji sebab sungai itu melewati Loji yaitu gedung penjara yang dibangun pemerintah kolonial Belanda. Keberadaan sungai ini sangat berharga bagi sejarah masyarakat Pekalongan, sebab pada jaman dahulu kala sungai ini menjadi media transportasi yang menghubungkan daerah pedalaman dan kawasan pesisir. Sungai ini merupakan pertemuan anak Sungai Retno Sumilir dengan Sungai Kupang atau Sungai Masin, (suatu kawasan desa Masin yang terletak di bagian selatan Kota Pekalongan, yang saat ini dikenal sebagai desa penghasil jaket kulit). Sungai Loji ini menjadi pembatas antara Kabupaten Batang dan Kota Pekalongan. Pemerintah Kota Pekalongan beberapa tahun terakhir telah mengupayakan normalisasi sungai yang melewati kawasan Sapuro, Kergon, Pesindon, Gambaran, Pasar Sentiling atau Banjarsari hingga bermuara ke laut ini dari sampah dan menjadikannya media pariwisata dengan

mengadakan lomba dayung dengan tema Lomba Mendayung Perahu Tradisional yang menjadi rangkaian acara peringatan hari jadi Kota Pekalongan selain kegiatan pameran batik. Lomba dayung kerap diadakan sebagai rangkaian tradisi *nyadran*. Kegiatan ini memang menjadi salah satu program unggulan Kota Pekalongan dalam mendukung Visit Jateng.

Di kawasan Kali Loji itu pula dengan mudah akan ditemui perkampungan Cina dan Arab. Kedua etnis ini mendiami kawasan Jalan Imam Bonjol, Jalan Belimbing, kawasan pasar Banjarsari atau Sentiling untuk etnis Cina sehingga dikenal dengan *pecinan*, sementara etnis Arab menempati Jalan H. Agus Salim, Klego, Sugih Waras, dan kawasan Sampangan yang persis terletak berseberangan dengan kawasan *pecinan*. Pemukiman Sampangan di sebelah timur Kali Loji dan *pecinan* di bagian Barat Kali Loji merupakan awal dari perkembangan Pekalongan Baru.

Kedua etnis tersebut sejak kedatangannya di Pekalongan memang telah dikenal sebagai kaum pedagang. Aktivitas mereka dalam berdagang berkontribusi pada berdirinya pasar Banjarsari atau *sentiling* orang Pekalongan maenyebutnya yang kini telah direnovasi dan dikelola baik secara modern. Lantai atas bagian tengah menjadi mal Banjarsari dengan fasilitas seperti mal pada umumnya. Sementara lantai atas sebelah utara, selatan dan barat serta lantai bawah tetap menjadi pasar tradisional yang menyediakan jenis kebutuhan seperti sayuran, buah, daging dan pakaian.

Tidak ada bioskop besar lagi sejak bioskop yang ada di Jalan Merdeka terbakar lebih dari 15 (sepuluh) tahun yang lalu. Hanya ada beberapa sarana umum untuk hiburan masyarakat yang pertama adalah lapangan Monumen yang terletak di simpang lima yang menghubungkan beberapa jalan utama yaitu Jalan Gajah Mada, Jalan Imem Bonjol, Jalan Merdeka, Jalan Hayam Wuruk dan Jalan KH. Mas Mansyur. Berada tepat di tengah-tengah pertemuan lima jalan besar membuat kawasan monumen ini tidak terlalu luas. Di sinilah biasanya sebagian orang jalan-jalan di waktu sore hari dan sini mudah ditemui pedagang makanan dengan menggunakan gerobak dorong yang berjejer di sisi kanan monument. Tempat ini menjadi sangat ramai pada saat ada acara peringatan hari jadi Kota Pekalongan, konon di sinilah puncak pertumpahan darah terjadi pada saat melawan penjajah Belanda yaitu pada tanggal 3 Oktober 1945.

Selain lapangan monument, sarana lainnya adalah lapangan Mataram yang terletak berhadapan dengan perkantoran dan gedung Walikota dan DPRD Kota Pekalongan. Jika kawasan monument baru didatangi penduduk yang ingin menghabiskan waktu di sore hari, maka di lapangan Mataram terlihat tidak demikian. Pada pagi hari warga Pekalongan datang ke lokasi ini untuk berolah raga pagi, siang kembali sepi dan sore hari ramai lagi dikunjungi masyarakat khususnya anak-anak muda untuk berjalan-jalan atau sekedar nongkrong atau yang dikenal dengan istilah *cangkru'an*. Di sisi trotoar timur lapangan ini bertambah ramai di malam hari dengan kehadiran warung lesehan yang

menyajikan berbagai makanan terutama makanan khas Pekalongan yaitu *sego megono*.

Di wilayah timur, sarana umum yang paling ramai dikunjungi warga Pekalongan lainnya adalah lapangan alun-alun yang terletak di depan mal dan masjid jami' kauman Pekalongan. Dilihat dari banyaknya pedagang dan lokasi yang strategis, maka tidak heran kalau masyarakat lebih banyak berdatangan ke sini di waktu sore hingga malam hari. Melihat banyaknya penduduk dan pemanfaatan sarana umum menandakan bahwa Kota Pekalongan sedang dalam tahap menuju kota besar yang kerap ditandai dengan jumlah industri, fasilitas umum, tenaga kerja yang tinggi, sarana perdagangan dan konsumerisme yang tinggi pula.

Tentang sejarah asal-usul Kota Pekalongan, peneliti mendapati versi bahwa Pekalongan, bukan berarti wilayah yang memiliki banyak *kalong* atau kelelawar, meski ada hubungan sedikit dengan binatang yang suka menggantungkan dirinya secara terbalik di pohon ini. Menurut kitab *Poerwa Lelana*, suatu kitab berhuruf Jawa, "Pekalongan" merupakan turunan dari kata "*along*", suatu kata yang sangat dekat dengan dunia kenelayanan, yang artinya merupakan hasil tangkapan dari pekerjaannya menangkap ikan di laut. Kata *along* hingga saat ini tetap dipakai untuk menamakan hasil penangkapan dalam jumlah besar oleh para nelayan di pesisir pantai utara Jawa khususnya di bagian tengah dan timur. Masyarakat nelayan tersebut termasuk Pekalongan, juga para nelayan di daerah Demak, Jepara, Rembang dan Tuban (Widodo, 2005: 71)

Menurut *foklore* yang hidup di masyarakat, kata *along* dikaitkan dengan nama hewan kelelawar berukuran besar dan dalam cerita tersebut berisi pertemuan antara Sultan Agung Raja Mataram dengan Dewi Lanjar penguasa laut sekitar Pekalongan. Sultan Agung curiga kepada Tumenggung Bahurekso yang telah lama tidak menghadap ke Mataram, jangan-jangan akan *mbalelo* atau memberontak kepadanya. Maka untuk menguji kesetiaan Tumenggung Bahurekso, ia disuruh untuk membuka Alas Roban yang ketika itu masih terkenal *wingit* atau angker supaya dijadikan perkampungan. Hal ini disanggupi oleh Bahurekso, maka ia bergantung dengan maskud bertapa (*topo*) di pepohonan seperti layaknya binatang *kalong*, sehingga dikenal dengan *topo ngalong*. Ada juga yang menyebutkan bahwa proses bertapa ini dilakukan di *alas* atau hutan Gambiran (sekarang menjadi kawasan muka bangunan gedung PLN Pekalongan).

Perintah *mbabad* yang dilakukan kepada Tumenggung Bahurekso bermakna membersihkan sebidang hutan belantara untuk diubah menjadi suatu desa yang lengkap dengan persawahannya di tengah lautan makhluk halus yang menghuni hutan (Geertz terj. Aswab Mahasin, 1981: 29). Walaupun berbagai godaan dari makhluk halus, akhirnya ia dapat menyelesaikan tugas ini dengan baik. Godaan ini bertujuan untuk menggagalkan usaha Tumenggung Bahurekso, dan di antara godaan itu ada yang berasal dari pasukan gaib utusan Dewi Lanjar. Namun semua itu bisa diatasi oleh Bahurekso. Oleh sebab itu, untuk mengenang jasa-jasa dari Tumenggung Bahurekso, perkampungan itu kemudian dinamakan Pekalongan (Widodo, 2005: 71-72). Selain versi tersebut, masih ada versi lain yang

menceritakan asal-usul Kota Pekalongan. Seperti yang diyakini masyarakat Kabupaten Pekalongan, yang menyebutkan bahwa cikal bakal nama Pekalongan terkait dengan keberadaan Kalingga yang berada di desa Linggoasri, Kajen, Kabupaten Pekalongan pada abad 7 Masehi. Kata Kalingga ini kemudian dikaitkan dengan kata kalong, hingga muncullah nama Pekalongan.

Sampai dengan abad ke-11 nama Pekalongan disebut sebagai *Pu-Choa-Lung*, sedangkan Chou-Ju-Kua dari naskah Wai-tai-ta pada tahun 1178 Masehi menyebutkan bahwa *She-Po* (Jawa) adalah nama *Pu-Choa-Lang* atau Pekalongan (Setyawati S. dalam Kusnin Asa, tth; 23). Sesuai dengan garis pantai purba pada seribu tahun yang lalu, letak pantai berada di daerah Doro dan Kedungwuni. Pada saat itu kedalaman laut dari pantai purba hingga Pekalongan sekarang adalah sekitar 100-150 meter. Kedalaman pantai di Doro dan Gringsing di Batang cukup memungkinkan kapal untuk berlabuh, sehingga menjadikannya pelabuhan tempat persinggahannya kapal-kapal *jung* dan perahu cadik. Dengan adanya perahu kuno semacam itu, maka Laut Jawa diramaikan oleh arus lalu lintas perdagangan dan kedatangan kaum imigran dari Cina, India, Melayu maupun Keling, yang sengaja mencari kehidupan dan tempat baru di Bumi Jawa (Asa, 2006: 23).

Selama berabad-abad, wilayah pesisir, yang membentang di sepanjang wilayah pantai utara, memegang peran penting sebagai garis depan Jawa dalam membangun kontak dengan dunia luar. Hindu, Islam, kongsi dagang Eropa, dan kolonialisme. Barret Jones (1984) menyebutkan bahwa semua gelombang tadi masuk ke pedalaman Jawa. Peran penting itulah yang menjadi alasan utama

kepindahan pusat politik Mataram Hindu dari lembah Sungai Progo di Jawa Tengah ke muara Sungai Brantas di Jawa Timur; untuk memperbesar akses terhadap perdagangan antar negeri. Selang enam abad kemudian menurut de Graaf (2001), sejarah juga menunjukkan bagaimana kekuasaan ekonomi politik

Jawa mulai memasuki masa kemunduran dengan dipindahkannya ibu kota negeri dari Demak di pesisir ke Karta di pedalaman. Bahkan pada masa kelam kesultanan Mataram, kota-kota di pesisir tetap bertahan sebagai bandar yang aktif melayani arus perdagangan antara Jawa Tengah dan Jawa Timur dengan Jakarta – tempat VOC mendirikan basis utama- dan antara Jawa dengan pulau-pulau lain, seperti diungkapkan Daghregister (1640; 1650). Menurut Kumar (1997), dengan diserahkan wilayah pesisir oleh Pakubuwono I kepada VOC, sebagai balas jasa atas bantuan pasukan dalam perang perebutan tahta Mataram, usaha dagang di pesisir berpindah penguasa dari pedagang bumi putera dan para adipati ke tangan VOC. Sulistiyono (2003) menyatakan bahwa meski penguasa dagangnya berganti, namun intensitas perdagangannya terus berkembang. Pada abad ke-19 dan 20, jadilah kota-kota pesisir Jawa sebagai gerbang pengiriman produk-produk perkebunan Jawa ke Eropa dan penerimaan produk-produk impor ke Jawa. Dari gambaran tadi kita bisa mengerti mengapa dalam wacana besar pesisir sering dihadirkan sebagai simbol keterbukaan dan kehidupan yang egaliter, karena hidup di wilayah ini lebih banyak berurusan dengan dagang yang liberal daripada dengan pertanian yang feodal (Semedi dalam Syam, 2005).

Hingga saat ini tak mengherankan jika tempat-tempat perdagangan baik yang tradisional maupun modern bisa berdampingan. Tidak kurang ada 4(empat) buah mal yaitu Carefur, Ramayana, Borobudur, Hypermart, ratusan minimarket Alfamart dan Indomart muncul di setiap kecamatan serta pasar tradisional besar dan kecil seperti Pasar Banjarsari, Podosugih, Buaran, Grogolan, Kedungwuni semua berkembang di Pekalongan. Bahkan keberadaan pasar pelelangan ikan atau yang dikenal sebagai TPI (Tempat Pelelangan Ikan) menjadi nilai tambah yang melengkapi jenis pasar atau perdagangan di kota ini. Begitu juga dengan pasar grosir batik dan toko bahkan butik batik hadir di setiap kecamatan di Kota Pekalongan. Semua ini menunjukkan adanya keragaman jenis pekerjaan yang berhubungan dengan perdagangan seperti nelayan dengan perikanan, usaha batik dengan grosir batik, pertanian maupun karyawan toko.

Keragaman mata pencaharian penduduk Pekalongan mulai dari nelayan, petani hingga pedagang menunjukkan adanya kemampuan mereka beradaptasi dengan perubahan kondisi pekerjaan dan lingkungan alam sekitar, mulai dari kehidupan sebagai nelayan, petani, pedagang hingga pengusaha dengan beragam jenis serta menjadi pengrajin batik. Berbagai industri pun bermunculan, seperti usaha catering, percetakan, sablon, konveksi, kerajinan tahu, tempe, kerupuk dan sebagainya yang sebagian besar didominasi industri rumahan (*home industry*). Sebagian besar masih terkendala permodalan dan teknologi, pengetahuan manajemen membuat mereka sulit mengembangkan diri. Meski demikian, usaha ini masih eksis dijalani. Hal ini sekaligus menunjukkan keunikan pola industri

yang jika dilihat dari ukuran besar atau kecilnya industri, justru lebih banyak didominasi industri yang berukuran kecil begitu pula dalam hal penyerapan tenaga kerja. Dengan demikian industri kecil ini merupakan sumber daya yang cukup potensial, khususnya dalam proses perubahan atau transisional menuju masyarakat industri kelas besar di masa yang akan datang (Putra, Sumintarsih, Sarmini dan Raharjana, 2003: 412). Hingga tahun 2012, mata pencaharian masyarakat di Kota Pekalongan masih didominasi sektor industri seperti yang tercantum pada tabel 2.1. berikut:

Tabel 2.1
Jumlah Pekerja Menurut Jenis Kelamin dan Lapangan Pekerjaan
di Kota Pekalongan Tahun 2012

No	Jenis Lapangan Kerja	Jenis Kelamin		Jumlah
		Laki-laki	Perempuan	
1.	Pertanian	538	41	579
2.	Pertambangan	0	0	0
3.	Industri	5.895	5.250	11.145
4.	Listrik	42	12	54
5.	Bangunan	111	5	116
6.	Perdagangan	981	650	1.631
7.	Angkutan & Perhubungan	565	40	605
8.	Keuangan	817	351	1.168
9.	Jasa & Lainnya	301	427	728
Jumlah		9.250	6.776	16.026
2010		9.250	6.776	16.026
2009		9.268	6.789	16.057
2008		9.250	6.460	15.710
2007		9.204	6.776	15.980

Sumber: Badan Pusat Statistik, Pekalongan Dalam Angka 2011-2012, hlm. 62

Kondisi geografis Kota Pekalongan yang berada di jalur pesisir pantai utara, banyak berpengaruh pada jaringan perdagangan yang cukup luas. Tidak itu saja, pengaruh komunikasi dengan banyak etnis menjadikan karakter masyarakat Pekalongan lebih egaliter, baik dengan pribumi, Arab maupun Cina, terutama pada kegiatan perdagangan. Bahkan mulai dari industri tekstil, pabrik tekstil tradisional yang hanya memiliki beberapa alat tenun yang digerakkan tangan, sampai pabrik tekstil modern dengan alat-alat tenun bertenaga mesin. Dengan cara yang sama, individu yang menjalankan bisnis eceran (*retail trade*) bisa sangat beragam, dari pedagang keliling sampai pemilik warung atau toko, komunitas Cina banyak berperan di Jawa selain di Sumatera (Yang, 1998: 41)

Keterbukaan antar etnis yang disebabkan kebutuhan kerja sebagaimana yang terjadi pada industri batik membawa pengaruh yang sangat luas bagi masyarakat Pekalongan. Sentra-sentra industri batik bermunculan di setiap kecamatan, salah satunya adalah di Kelurahan Tirto yang menjadi basis terbesar pembuatan batik di Kota Pekalongan. Seperti yang tercantum dalam data Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMKM Kota Pekalongan pada tabel 2.2. berikut ini.

Tabel 2.2.
Jumlah Pengusaha Batik dan Tekstil Di Kota Pekalongan
Tahun 2005-2012

No.	Kecamatan	Jumlah
1.	Pekalongan Barat	280
2.	Pekalongan Selatan	175
3.	Pekalongan Timur	275
4.	Pekalongan Utara	106
J u m l a h		836

Sumber: Dinas Perindagkop & UMKM Kota Pekalongan diolah
dari BPM2T Kota Pekalongan Tahun 2013

Secara geografis, Kelurahan Tirto ini berada di daerah rendah pantai utara Pulau Jawa antara 109-110 Bujur Timur dan 6-7 Bujur Barat dengan batas-batas yaitu

- Sebelah Utara : Kelurahan Pasirsari
- Sebelah Timur : Kelurahan Bendan
- Sebelah Selatan : Kelurahan Tegalrejo
- Sebelah Barat : Desa Pacar

Posisi Kelurahan Tirto juga cukup strategis, dari arah Selatan seperti Buaran, Banyuurip masyarakat bisa mencapai Pekalongan kota dengan melewati kelurahan ini ke arah Timur, termasuk ke arah Barat yang akan menuju Wiradesa. Begitu juga sebaliknya, dari arah Utara seperti Kelurahan Pasirsari, Pabean dan Kramatsari bisa mencapai Pekalongan Selatan melewati Kelurahan Tirto. Tidak heran jika situasi jalan aspal di sepanjang kelurahan ini selalu ramai dilalui banyak kendaraan.

Rumah-rumah pendudukpun terbilang rapat. Hal ini disebabkan karena jumlah penduduk Tirto yang termasuk dalam wilayah Pekalongan barat memiliki jumlah penduduk terbesar di Kota Pekalongan. Berdasarkan data pada Badan Pusat Statistik Kota Pekalongan berikut ini.

Tabel 2.3.
Kepadatan Penduduk di Kota Pekalongan Tahun 2012

No	Kecamatan	Luas Daerah	Jumlah Penduduk	Kepadatan Penduduk
1.	Pekalongan Barat	10,5	89.698	8.925
2.	Pekalongan Timur	9,52	63.397	6.659
3.	Pekalongan Selatan	10,80	56.338	5.216
4.	Pekalongan Utara	14,88	75.665	5.085
Jumlah		45,25	285.098	6.301
2010		45,25	282.851	6.251
2009		45,25	276.158	6.103
2008		45,25	273.911	6.053
2007		45,25	271.990	6.011

Sumber: Badan Pusat Statistik, Pekalongan Dalam Angka 2011-2012, hlm. 43

Karena terlalu padatnya rumah penduduk, maka jarak dari satu rumah ke rumah lainnya sangat berhimpitan, dan sebagian besar tidak memiliki halaman yang luas. Kurang lebih halaman atau emperan rumah hanya sekitar 1 hingga 2 meter. Berbeda dengan rumah-rumah juragan batik yang terlihat lapang karena memiliki halaman rumah cukup luas dengan ukuran bangunan yang besar pula. Karena ukuran rumah penduduk yang berprofesi sebagai buruh borongan tidak memungkinkan bagi mereka untuk mengerjakan *sanggan* batik di dalam rumah,

maka mereka pun sering mengerjakannya di emperan rumah mereka, dengan kondisi seadanya dan hal ini menjadi pemandangan yang biasa ditemui di kelurahan ini.

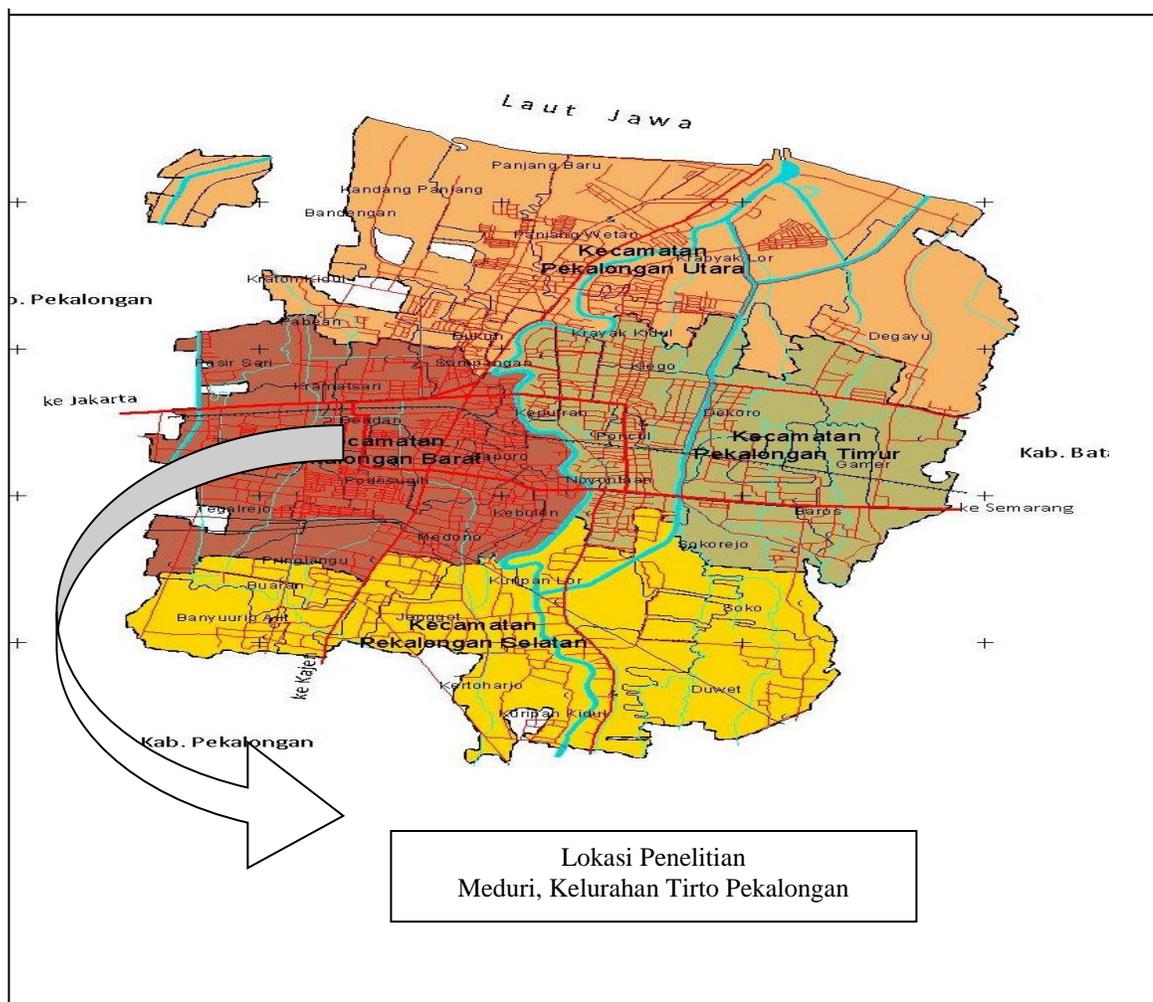


Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 2.2.
Seorang Warga Sedang *Nyolet* Batik di Emperan Rumahnya

Aroma obat batik menebar di mana-mana. Terlihat para buruh tidak menggunakan pengaman kerja apa pun, termasuk masker atau sarung tangan. Lingkungan rumah pun tidak lagi bersih, *kolang-kolang* atau saluran air berwarna keruh, merah, hitam, biru tua tergantung jenis warna yang paling banyak digunakan. Hal yang unik namun tragis adalah munculnya pendapat masyarakat pembatik bahwa jika aliran air dari *kolang-kolang* yang akan bermuara ke sungai hingga ke laut berhubungan dengan nasib pembatik. Semakin berwarna menandakan pembatik sedang banyak menerima *sanggan* dan ini adalah pertanda baik secara ekonomi. Sebaliknya semakin jernih justru

hal ini menandakan usaha batik sedang lesu dan berarti pendapatan pengrajin batik menurun. Karenanya tidak heran kondisi lingkungan tidak dianggap menjadi persoalan bagi kalangan pembatik.



Gambar 2.3.
Lokasi Penelitian

Tentang asal-usul kelurahan Tirto, tidak banyak orang yang tahu. Menurut sesepuh desa, Pak Mahalli, pria berumur sekitar 75 (tujuh puluh lima) tahunan, istilah tirto berhubungan dengan kondisi wilayah kelurahan pada awal berdirinya kelurahan ini.

”Awal cerita Tirto, ada wali Burik, sekarang masih ada *petilasannya*. Kalau Peturen, karena dulu wali Burik, ibaratnya *metu terus liren* (*pergi keluar dari Tirto dan beristirahat*)...jadinya Peturen...disebut Tirto sebab banyak airnya....ya kalau orang Jawa...tirto itu ya artinya air.”
(3 November 2012, *field note*, hlm. 153)

Informasi itu bagi peneliti tidaklah keliru, melihat medan kelurahan ini memang dialiri sungai yaitu Kali Brengi di bagian timur dan Kali Meduri di bagian barat, pada saat hujan seringkali air meluap hingga merendam sebagian besar rumah warga Tirto mulai dari sebatas lutut hingga dada orang dewasa. Jika musim penghujan datang, hal ini berdampak kurang baik bagi industri batik di Pekalongan, sebab karena tempat usaha terkena banjir, juga karena proses pembatikan masih mengandalkan cara tradisional seperti proses penjemuran setelah batik *dilorod* yaitu proses pelepasan *malam*. Tidak jarang pengusaha menjadi rugi karena tidak bisa membatik, dan buruh pun akhirnya banyak yang menganggur.

Suasana sehari-hari di kawasan kelurahan ini cukup ramai, hal ini disebabkan rata-rata di setiap rumah penduduk ada proses pengerjaan batik, entah itu *nyolet* (memberi warna pada bagian tertentu), *babaran* batik yang kebanyakan

dilakukan di halaman atau emperan rumah atau proses penjahitan batik di rumah-rumah juragan. Banyak rumah juragan merangkap tempat usaha, tetapi umumnya *sanggan* batik dibawa dan dikerjakan di rumah-rumah para buruh borongan. Karena sifat pekerjaan yang cukup fleksibel membuat usaha batik ini memiliki jumlah tenaga kerja yang paling besar di Kota Pekalongan dibandingkan dengan jenis pekerjaan lainnya seperti sektor pertanian, nelayan dan pengusaha, seperti pada tabel 2.4. berikut ini:

Tabel 2.4.
Mata Pencaharian Penduduk Kelurahan Tirto Tahun 2012

No.	Mata Pencaharian	R W								Jumlah
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	
1.	Petani	2	1	-	5	5	1	-	12	26
2.	Buruh Tani	12	8	4	6	11	1	4	12	58
3.	Nelayan	11	3	2	6	2	-	-	6	30
4.	Pengusaha	8	3	8	7	4	2	2	4	38
5.	Buruh Industri	493	429	498	464	432	248	136	323	3.023
6.	Buruh Bangunan	23	44	37	71	39	13	19	67	313
7.	Pedagang	99	87	74	98	92	39	41	78	608
8.	Angkutan	14	24	17	14	18	9	11	22	129
9.	PNS	42	34	27	61	33	155	33	145	530
10	Pensiunan	11	13	9	12	9	43	19	14	130
11.	Lainnya	881	942	649	734	699	146	243	211	4.505

Sumber: Kelurahan Dalam Angka (KDA) Tirto 2012 Kecamatan Pekalongan Barat

Dari tabel 2.4. tampak bahwa sebagian besar penduduk Tirto bekerja sebagai buruh industri. Model bisnis subkontrak pada usaha batik sangat memungkinkan hal ini terjadi, sebab dengan sistem *putting out*, penduduk dengan tidak mengenal kalangan usia (anak, dewasa maupun orang tua) bisa mengerjakannya di rumah sendiri. Gambaran yang lebih jelas khususnya mengenai usaha batik di Kelurahan Tirto dapat dilihat pada tabel 2.5. berikut:

Tabel 2.5.
Jenis Industri dan Jumlah Tenaga Kerja di Kelurahan Tirto
Pekalongan Tahun 2012

No.	Jenis Industri	Banyaknya	Tenaga Kerja
1.	Makanan	3	40
2.	Kerajinan	1	120
3.	Pakaian/ Batik	6	870
4.	Mebel	11	43
5.	Warung Makan	62	130
6.	Kios Kelontong	32	74
7.	Bengkel	19	43
8.	Toko/ Swalayan	24	60
9.	Percetakan/ Sablon	5	12
10.	Percetakan	1	4

Sumber: Kelurahan Dalam Angka (KDA) Tirto 2012 Kecamatan Pekalongan Barat

Dari tabel 2.5. terlihat meski jumlah industri batik yang terdata hanya 6, tetapi memiliki angkatan kerja yang paling besar yaitu 870. Dengan model subkontrak dimungkinkan jumlah usaha dan tenaga kerja pada industri batik lebih banyak lagi. Tenaga kerja di kelurahan ini didominasi kelompok usia 27 tahun

hingga 56 tahun. Hal ini tampak ketika peneliti mendatangi tempat-tempat usaha batik, rata-rata warga yang bekerja di sana baik perempuan maupun laki-laki lebih banyak yang sudah berusia dewasa. Akan tetapi berbeda jika peneliti mendatangi rumah-rumah para buruh, sebab di sana anggota keluarga yang berusia anak-anak maupun orang tua ikut mengerjakan *sanggan* batik. Perbedaan usia kelompok tenaga kerja secara rinci dapat dilihat pada tabel 2.6. berikut:

Tabel 2.6.
Banyaknya Kelompok Tenaga Kerja Berdasarkan Usia

No.	Rentang Usia	Jumlah
1.	10 – 14 tahun	906 orang
2.	15 – 19 tahun	955 orang
3.	20 – 26 tahun	1.322 orang
4.	27 – 40 tahun	2.256 orang
5.	41 – 56 tahun	2.478 orang
6.	57 tahun ke atas	671 orang

Sumber: Kelurahan Dalam Angka (KDA) Tirto 2012 Kecamatan Pekalongan Barat

Dari kelompok tenaga kerja tersebut, sebagian merupakan ibu rumah tangga yaitu sebanyak 2. 703 orang, sebagian lagi masih merupakan penduduk usia sekolah yaitu sebanyak 2. 148 orang. Umumnya anak-anak ikut mengerjakan *sanggan* batik ketika mereka tidak lagi sekolah alias putus sekolah, atau sepulang sekolah bagi anak-anak yang masih aktif sekolah.

Jika setiap hari terdengar kegaduhan karena orang-orang sedang bekerja membuat batik, suasana justru berbeda pada hari Jum'at yang lengang karena rumah-rumah produksi tidak beroperasi. Ini tidak lain karena industri batik di

Kota Pekalongan libur pada hari Jum'at. Hal ini sangat mudah dipahami sebab mayoritas penduduk beragama Islam dan bagi orang Islam hari Jum'at dikenal dengan sebutan *sayyidul ayam* atau hari yang istimewa. Selain karena bagi penduduk muslim pada hari itu melakukan ibadah jum'atan atau dikenal dengan istilah *jemuwahan* yaitu sholat jum'at, banyak pula acara keagamaan seperti pengajian dilakukan pada hari jum'at.

Data penduduk muslim di Kelurahan Tirto dapat dipahami pada tabel 2.7.

berikut:

Tabel 2.7.
Banyaknya Pemeluk Agama dan Penganut Kepercayaan

No.	R W	Agama dan Kepercayaan					
		ISLAM	KRISTEN/ KATHOLIK	KRISTEN PROTESTAN	HINDU	BUDHA	KEPERCA YAAN
1.	I	1.659	21	11	0	0	0
2.	II	1.761	0	22	0	0	0
3.	III	1.473	0	4	0	0	0
4.	IV	1.763	0	2	4	1	0
5.	V	1.628	0	2	0	0	0
6.	VI	743	22	6	0	0	0
7.	VII	592	32	36	0	0	0
8.	VIII	481	15	17	6	3	0
J u m l a h		10.100	90	121	10	4	0

Sumber: Kelurahan Dalam Angka (KDA) Tirto 2012 Kecamatan Pekalongan Barat

Bukan hanya jumlah penduduk muslim yang berjumlah mayoritas, jumlah tempat ibadah bagi penduduk muslim pun paling banyak ditemukan. Sebaran tempat ibadah bagi umat Islam itu dapat dilihat pada tabel 2.8. berikut:

Tabel 2.8.
Banyaknya Tempat Ibadah di Kelurahan Tirto Pekalongan

No.	R W	Tempat Ibadah					
		Masjid	Mushola	Gereja Katholik	Gereja Protestan	Klenteng	Wihara
1.	I	1	5	0	0	0	0
2.	II	0	4	0	0	0	0
3.	III	2	4	0	0	0	0
4.	IV	0	5	0	0	0	0
5.	V	0	4	0	0	0	0
6.	VI	1	1	0	0	0	0
7.	VII	0	1	0	0	0	0
8.	VIII	0	2	0	0	0	0
Jumlah		4	26	0	0	0	0

Sumber: Kelurahan Dalam Angka (KDA) Tirto 2012 Kecamatan Pekalongan Barat

Aktivitas kegiatan beribadah di lingkungan Kelurahan Tirto begitu pula di kawasan Kota Pekalongan pada umumnya sangat kental dengan nuansa religius. Menjelang waktu sholat lima waktu, mushola dan masjid selalu ramai dengan penduduk untuk sholat jama'ah. Masjid-masjid tersebut memiliki jadwal pengajian yang diikuti para jama'ah dan orang yang tinggal jauh dari masjid tapi memiliki ketertarikan dengan kegiatan pengajian yang umumnya membahas aspek hukum Islam, tasawuf, sholat, zakat dan sebagainya. Para jama'ah sholat dan pengajian umumnya adalah para tetangga di lingkungan masjid yang umumnya berprofesi sebagai juragan dan buruh batik. Selain kegiatan di masjid, bentuk kegiatan ibadah lainnya adalah kegiatan yasin tahlil, *manakiban*, *kliwonan* yang rutin diadakan masyarakat Pekalongan.

Melihat aktivitas tersebut, peneliti memahami adanya keterkaitan antara pekerjaan yaitu usaha batik dengan profil penduduk sebagai penggarap batik baik dilihat dari sisi usia, posisi dalam keluarga dan latar belakang agama yang mayoritas adalah muslim. Batik menjadi media dalam berhubungan sebagai keluarga (anak, orang tua dan saudara baik sebagai sesama buruh maupun buruh dan majikan) dan hubungan sebagai tetangga, yang umumnya bekerja sebagai buruh kepada majikan.

B. Sejarah dan Perkembangan Motif Batik Pekalongan

Di Indonesia, kain batik selalu berkaitan dengan tradisi, kegiatan festival dan upacara keagamaan. Kedekatan hubungan antara masyarakat dengan kain batik adalah pada aspek kualitas mistis pada desain tertentu. Penggunaan kain bahkan menunjukkan derajat pemakainya. Beberapa pola atau motif memiliki makna sebuah kesedihan tapi ada juga pola atau motif lain yang bermakna keberuntungan atau motif yang bermakna sebuah harapan sebuah kejayaan atau kesejahteraan. Ada pula motif yang didedikasikan untuk Tuhan atau kekuatan lain yang diyakini paling menentukan hidup manusia (Fraser-Lu, 1989: 28). Tidak ada kain di kepulauan Indonesia yang memiliki banyak makna dan simbol, melalui filosofi warna, desain serta cara pembuatan selain batik yang mengeskpresikan spirit para pembuat batik, pengguna batik dan pemerhati batik sebagai warisan budaya (Wolody dan Chian, 2004: 11)

Pada masa lampau batik belum menjadi barang komersial. Penggunaan kain berpola hanya digunakan kalangan tertentu saja, seperti brahmana dan pendeta. Sedangkan para raja lebih banyak menerima hadiah kain bercorak atau sulaman dengan hiasan tertentu seperti kain patola dari negeri India atau dari Thailand yang dibuat dengan teknis tenun ganda. Kain berpola tersebut jarang dimiliki oleh orang kebanyakan karena harganya yang semakin mahal. Dengan alasan inilah maka kaum *astacandala* yaitu kalangan rakyat biasa yang memiliki kepandaian menyiapkan berbagai peralatan upacara, khususnya kain batik yaitu kain yang memiliki ragam hias yang sama namun dengan teknis berbeda, yaitu teknik batik, baik yang dikenakan sebagai *tapih* (kain yang dililitkan pada badan bagi perempuan) maupun sebagai alat penempatan barang *sesajen* pada waktu upacara. Dengan adanya tuntutan kebutuhan untuk keperluan upacara keagamaan, maka ragam hias pada kain-kain batik pun menyesuaikan dengan kepercayaan dan agama yang ada (Hanafi, 2011: 18). Batik juga menggambarkan simbol relasi pada saat prosesi perkawinan antara dua keluarga. Batik dari Jawa seringkali pula dihubungkan dengan ritual di luar Pulau Jawa (Wolody dan Chian, 2004: 12).

Batik pesisir diperkirakan mulai berkembang sejak abad XV, dan dihasilkan di Jakarta (dulu disebut Batavia, Betawi), Indramayu, Cirebon, Tegal, Pekalongan dan sekitarnya, Kudus, Juwana, Lasem, Tuban, Gresik, Sidoarjo, Madura dan sejumlah tempat lain seperti Banyumas, Garut, dan Tasikmalaya dimasukkan pula dalam kelompok ini. Pedagang Cina yang datang pada abad XIV-XV membawa sutera bersulam dan juga porselin yang bergambar naga, burung hong, kilin, banji

(swastika), bunga-bunga yang ada di Cina seperti bunga *peony*, bunga plum, juga burung bangau dan sebagainya. Gambar-gambar itu diadaptasi pada batik dan dikombinasikan dengan ragam hias yang sudah merupakan bagian dari kebudayaan Indonesia seperti motif kawung, parang dan sebagainya.

Orang yang pertama kali memperkenalkan kata batik pada dunia internasional pun tidak diketahui dengan jelas. Wahono (2004) menyatakan bahwa berdasarkan catatan sejarah seorang Belanda yang bernama Chastelain telah menggunakan istilah 'batex' (batik) dalam laporannya pada tahun 1705 ke Gubernur Belanda Rijcklof Van Goens. Sedangkan Jenderal Inggris Gubernur Thomas Stamford Rafless sekitar tahun 1811-1816 menyebutkan pertama kali kata batik dalam laporannya saat melihat pola ragam hias pada kain yang mirip pola ragam hias kain India (Hanafi, 2011: 13).

Sondari dan Yusmawati (2000) menyatakan bahwa menilik sejarahnya, seni kerajinan batik dapat digolongkan ke dalam dua kelompok, yang terutama didasarkan pada sifat ragam hias dan corak warnanya ditinjau dari sudut kelompok besar daerah pembuatan seni kerajinan batik. Pengelompokan yang dibuat sejak zaman penjajahan Belanda dan nampaknya tetap berlaku hingga sekarang ini menentukan dua kelompok besar yang membedakan seni kerajinan batik yang satu dengan yang lainnya, yaitu batik *vorstenlanden* atau batik keraton dan batik pesisir.

Batik *vorstenlanden* adalah seni kerajinan batik yang terdapat di daerah kerajinan yang pada zaman penjajahan Belanda disebut *vorstenlanden*, dan menunjukkan pada dua daerah keraton sentris yaitu Solo dan Yogyakarta. Ragam hias pada batik Solo dan Yogya ini bersifat simbolis berlatar belakang kebudayaan Hindu-Budha-Jawa, dengan warna warni dominan, yaitu sogan, indigo (biru), hitam dan putih.

Sementara batik pesisir adalah semua seni kerajinan batik yang berasal dari daerah luar Solo dan Yogyakarta atau di luar daerah *vorstenlanden*. Ragam hias batik pesisir ini lebih bersifat naturalis dan banyak menunjukkan pengaruh kuat kebudayaan asing, dengan warna yang beraneka ragam (Sondari dan Yusmawati, 2000: 2). Yang termasuk ke dalam batik pesisir adalah batik Batavia, batik Indramayu, batik Cirebon, batik Tegal, batik Pekalongan, batik Batang, batik Lasem, batik Tuban, batik Madura. Termasuk juga dalam batik pesisir adalah batik Ponorogo, batik Banyumasan, batik Tulungagung dan sebagainya. Walaupun secara geografis, lebih dekat dengan keraton (Hanafi, 2011: 17-18). Pekalongan bukanlah penghasil batik pesisir tertua, namun Pekalongan menghasilkan batik yang paling halus dan penghasil batik utama. Dan akibat paparan dengan pelbagai kebudayaan, batik Pekalongan sangat berbeda dibandingkan dengan batik di pedalaman Jawa. Warnanya beraneka dan motifnya cenderung naturalis, lebih banyak menampilkan kekayaan flora dan fauna (Ishwara, 2011: 61).

Produksi batik pesisir sendiri tumbuh dengan pesat sekitar tahun 1870 an, didukung kemajuan transportasi dengan adanya kereta api dan kapal uap. Pedagang dan penghasil batik berusaha memenuhi selera konsumen yang beragam, yang selalu menuntut inovasi baru. Akibatnya batik yang dibuat di sepanjang pesisir, terutama di daerah Pekalongan, coraknya sangat dinamis (Ishwara dkk, 2011: 24-27).

Sementara itu, batik Belanda pada waktu yang hampir bersamaan berkembang pula di pesisir utara Pulau Jawa. Di Pekalongan diperkenalkan *buketan*, yaitu buket bunga sebagai motif utama (Wolody et.al. 2004: 34). Kemudian mulai terjadi pembauran motif batik pesisir dengan motif Cina. Para pemilik pematikan Cina perananan segera menirunya. Kaum wanita di masyarakat Cina mengadopsi pakaian ibu mereka, berupa kain batik dan kebaya. Pakaian itu disesuaikan dengan selera mereka. Mulai dari baju kurung, kebaya panjang, kebaya pendek putih berenda, kebaya putih tembus pandang yang dibordir. Awalnya kain batik yang mereka pakai adalah buatan rakyat setempat. Diketahui sejak akhir abad XVIII pedagang-pedagang Cina dan Arab sudah memperjualbelikan batik-batik buatan rumahan yang mereka kumpulkan dari kampung-kamung. Kadang-kadang batik itu mereka peroleh dengan membayar di muka atau mengijon. Mereka juga berjualan berbagai keperluan membatik. Kemudian sebagian wanita Cina perananan mengupah pengrajin batik untuk membuat batik yang ragam hiasnya mereka tentukan. Para pengrajin mengerjakan batik pesanan di rumah pemesan. Pemesan berani membayar lebih tetapi

tuntutannya juga tinggi, maka hasilnya adalah batik-batik yang bermutu tinggi. Karena mereka merupakan masyarakat pedagang, menjelang tahun 1870an, timbullah gagasan untuk membuka pembatikan yang mempekerjakan sejumlah pengrajin (Ishwara dkk, 2011: 64-65).

Bagi masyarakat Jawa, batik merupakan simbol kekayaan yang mencerminkan nilai tradisional, yang berperan penting sebagai satu dari aspek kesempurnaan dari kebudayaan. Pekalongan dikenal sebagai Kota Batik, karena merupakan pusat utama dari kerajinan batik. Pendapat itu tidaklah salah, karena batik Pekalongan sejak lama telah dikenal secara luas, hingga batik menjadi identitas dari Pekalongan. Batik Pekalongan merupakan usaha kerajinan tangan yang terus berkembang. Selain bermanfaat bagi penduduk Kota Pekalongan, batik juga dikenal sebagai usaha kerajinan seni komunal yang dikuasai oleh penduduknya (Widodo, 2005: 76-77)

Batik berasal dari bahasa Jawa "*amba*" yang berarti menulis dan kata "*titik*". Kata batik merujuk pada kain dengan corak yang dihasilkan oleh bahan "*malam*" (*wax*) yang diaplikasikan ke atas kain, sehingga menahan masuknya bahan pewarna atau *dye*, atau dalam bahasa Inggris disebut *wax-resist dyeing*. Sejarah perbatikan di Pulau Jawa lebih dominan dibanding daerah lain. Faktor penyebabnya, sejak zaman dulu Pulau Jawa memiliki kepadatan penduduk yang peling tinggi di banding wilayah lainnya. Dengan tingkat kepadatan penduduk yang tinggi, Pulau Jawa menjadi pusat berbagai kegiatan ekonomi dan

perdagangan serta pusat penyebaran agama dan budaya (Sularso dkk, 2009: 23-25)..

Tidak diketahui dengan pasti kapan batik mulai dibuat di Jawa. Tapi yang jelas, di Pulau Jawa lah metode pembatikan berkembang paling subur dan menghasilkan kain-kain batik dengan ragam hias paling kaya, teknik pewarnaan paling berkembang dan mutu pengerjaan paling halus dan paling kaya, walaupun metode perintang warna ditemukan pula di beberapa pulau lain di Nusantara dengan zat perintang warna dan alat yang berbeda-beda. Batik Tulis yang dibuat dengan canting dan malam, menurut Robyn Maxwell dalam *Textiles of Southeast Asia: Tradition, Trade and Transformation*, mungkin baru berkembang pada awal abad 17 (Ishwara, 2011: 24).

Keberadaan asal-usul batik Pekalongan tidak lepas dari sejarah perjalanan Kerajaan Mataram periode abad ke 18 dengan Raja Panembahan Senopati. Sebagaimana dinamika sebuah pemerintahan konflik pemberontakan yang muaranya kekuasaan mengakibatkan peperangan waktu itu terus berkecamuk. Baik peperangan melawan kaum penjajah maupun perpecahan antar keluarga Raja. Tidak terelakkan konflik perpecahan perang mengakibatkan banyak keluarga raja-raja mulai tersebar ke berbagai daerah. Mereka yang tidak sepuas mengungsi ke daerah selatan pegunungan maupun daerah pesisir. Di daerah baru inilah mereka yang tinggal beradaptasi mengembangkan budayanya. Namun pada saat itu batik masih dibuat sebatas untuk kebutuhan tersendiri. Sehingga pola dan warna tetap mengacu pada pakem keraton Yogyakarta maupun Surakarta dari

mana mereka berasal. Sejak pergolakan perjuangan perang melawan penjajah (Belanda), para pengikut yang tidak mau kompromi dengan penjajah dan tetap setia kepada perjuangan Pangeran Diponegoro memilih mempertahankan prinsip bertahan tinggal bermukim di daerah sebagai tempat perjuangan, seperti halnya di pesisir Pekalongan.

Untuk melangsungkan kehidupan, mereka tidak sekedar mengandalkan hasil pertanian saja, namun keahlian membuat batik juga dilakukan. Batik yang dibuat tidak lagi sekedar untuk kebutuhan pribadi tetapi akhirnya pembuatan batik bergeser digunakan untuk memenuhi kebutuhan guna menopang ekonomi. Pada tahun 1830 batik secara perlahan mulai berubah menjadi lahan baru sebagai mata pencaharian. Dari sini batik mulai berkembang sebagai komoditas.

Batik semula dibuat menggunakan corak yang mengacu pada batik keraton dengan warna *sogan*. Dalam perkembangan corak maupun pewarnaan mulai mengalami perubahan. Batik yang dibuat menggunakan pijakan ciri khas warna *kelengan* yang dikenal dengan batik *bang-biron* (*bang-bangan* dan *biron*) dari kata *abang* (merah) dan *biron* (biru). Paduan warna ini menjadi ciri khas batik pesisir tradisional Pekalongan dengan motif *jelamprang*. Produk jenis batik inilah yang membedakan dengan batik-batik keraton Solo dan Yogyakarta yang didominasi warna *sogan*. Desain ini selain melambangkan sembilan wali Allah juga menggambarkan keimanan. Desain ini terinspirasi dari motif *patola* (Fraser-Lu, 1989: 36). Hingga tahun 1860, usaha batik terus berkembang di Pekalongan.

Model pengerjaannya ada yang menerapkan upah harian, ada pula yang berdasarkan jumlah helai batik yang dihasilkan (*borongan*)

Bertahannya batik Pekalongan hingga kini tidak terlepas dari kepiawaian para pengrajinnya sekaligus adanya jiwa kewirausahaan mereka. Batik tidak hanya sebagai komoditas terlebih batik telah menjadi warisan budaya yang telah mengakar turun temurun menyatu dengan masyarakat Pekalongan yang multi etnis (Arab, Cina dan Jawa). Budaya berniaga dan kultur agamis yang dinamis ditunjang kreatifitas yang tinggi menjadikan batik tidak pernah berhenti untuk dieksplorasi (Riyanto, 2008: 56-57). Tokoh-tokoh di Pekalongan yang menggeluti batik cukup banyak, mulai Oei Soe Tjun (Kedungwuni), HM Bachir Ahmad (Pesindon), H. Bakri (Krapyak), H. Syahur, H. Zaeni (Wonopringgo), Alie Syahbana (Pekajangan), H. Abbas (Jenggot), H. Arifin Usman (Buaran), Fatchiah A Kadir (Klego), H. Abdullah Makhrus (Sampang), H Abu Al Mafachir, H. Failasuf (Wiradesa) dan sebagainya.

Batik dikenal dengan motifnya, dan Kota Pekalonganpun memiliki motif asli yang hingga kini terus dilestarikan. Motif berbentuk garis segitiga atau bentuk bulatan, lingkaran, ikal dan garis gelombang dikenal sebagai ragam hias pilin, *maender* dan *swastika*. Ragam hias ini sebenarnya sudah umum pada masa prasejarah, khususnya pada jaman perunggu. Beberapa peninggalan di pekuburan kuno seperti di Sumba terlihat memakai ragam hias ini. Dimungkinkan motif ini adalah motif paling kuno yang kemudian di Pekalongan dikenal sebagai motif *jlamprang* seperti yang tampak pada gambar 2.4.



Sumber : Dokumentasi Museum Batik Pekalongan

Gambar 2.4.
Motif Asli Jlamprang

Motif Jlamprang atau jlamprang merupakan keistimewaan pembatik keturunan Arab dan pribumi Pekalongan. Motif Jlamprang meniru pola patola dan sembagi dengan gaya nitik. Motif ini dipengaruhi budaya India (Ishwara, 2011: 62). Pola utamanya pada umumnya terdiri dari geometris, pola ceplokan dalam bentuk lunglungan, anak panah dan bunga padma, (teratai), yang merupakan konsep agama hindu syiwa yang beraliran tantra. Sejarahnya memiliki berbagai versi, diantaranya -sebutan bagi Punto Dewo, tokoh pandowo limo dalam cerita pewayangan. Karakternya dan makna adalah jujur, tegas dan gagah.

Motif Jlamprang memiliki banyak makna filosofi. Berikut penjelasannya:

- a. Banji/swastika/maender: ini merupakan lambang perputaran matahari, sumber kekuatan dan kesuburan serta membawa petuah.

- b. Lingkaran: merupakan lambang permulaan semua ciptaan/keagungan dan kekuasaan.
- c. Cakar, lambang simbolisasi kesuburan dalam mengarungi hidup baru.
- d. Cakra: roda symbol kuno matahari, senjata pamungkas melambangkan kesucian, kebersihan untuk mendekatkan diri kepada Tuhan. Dan lambang meditasi dewa syiwa.
- e. Kalacakra, merupakan lambang Hindu Budha pada masa pra Islam
- f. Tumpal, merupakan ragam hias yang berbentuk segitiga sama kaki. Di india merupakan lambang refleksi kekuasaan, dan bentuk sterilisasi gigi buaya, sebagai peneolak balak, atau symbol kehidupan dan keagungan. Bentuknya menyerupai pojoh, terutama pohon hayat.
- g. Garis-garis; bermakna keteraturan dan keharmonisan.

Hingga saat ini motif Jlamprang telah mengalami banyak perkembangan, hal ini tidak lain karena sifat dinamis budaya Pekalongan yang dipengaruhi banyak faktor, seperti ekonomi dan inovasi para pengrajin batik Pekalongan itu sendiri. Perkembangan motif tersebut dapat dilihat pada gambar 2.5. berikut:



Sumber: Dokumentasi Museum Batik Pekalongan

Gambar 2.5.
Perkembangan Motif Jlamprang

Pada penelitian ini, pesan makna pada motif batik juga sangat membantu peneliti untuk memahami karakter pembatik. Makna semangat dan harapan kemakmuran sangat mempengaruhi jiwa para pengrajin batik. Selain karena geografi yang menguntungkan untuk perdagangan, filosofi yang tertuang pada motif batik menjadi modal pengrajin untuk tidak mudah menyerah dan selalu berinovasi, dari awal sejarah kerajinan ini dikembangkan, baik oleh golongan masyarakat Arab, Jawa maupun Cina.

Ada tiga kelompok sosial yang mewakili perkembangan batik di Pekalongan. **Pertama**, adalah penduduk Tionghoa, dengan kultur budaya leluhur yang melatarbelakanginya. Mereka mengambil motif hias porselin Cina yang penuh warna warni dan meniru bentuk binatang dari cerita kuno seperti burung hong, singa, naga, kilin dan medalion. Kontribusi masyarakat Cina pada desain

batik tampak pada penggunaan motif bunga dan burung, juga pewarnaan seperti merah muda, kuning dan biru (Fraser-Lu, 1989: 64). Penerapan ragam hias Cina ini membuat batik Pekalongan meningkat statusnya, sekaligus menandai pengaruh Cina di bawah Kerajaan Cirebon dan Demak pada masa itu.

Kedua, penduduk muslim Arab dan ulama pedagang yang dalam hal ini bergerak lebih bebas mengatur dinamika sosial. Mereka memiliki jalinan hubungan yang kuat dengan masyarakat pedesaan. Sehingga dapat diterima bukan hanya karena faktor ekonomi, karena ketokohnya dan keilmuannya serta kesaktiannya. Mereka dianggap sebagai panutan merangkap pembawa misi keagamaan. Mereka membentuk masyarakat yang egaliter yang berfungsi sebagai mediator bertemunya dua sub kultur antara budaya petani dan pelaut atau budaya tani kota dan desa.

Batik yang dibuat dan dipasarkan oleh pedagang muslim Arab tersebut mewujudkan pola ragam hias campuran antara batik yang tumbuh di daerah yang dipadu dengan budaya Timur Tengah seperti unsur ragam pohon dan daun ara. Demikian juga masalah warna yang dipilih warna tua dan matang. Mereka jarang menggunakan ragam hias binatang karena sebagian pendapat melarangnya. Kontribusi etnis ini pada motif asli Pekalongan terlihat pada penggunaan warna hijau, yang dianggap sebagai warna sakral bagi umat Islam (Fraser-Lu, 1989: 64).

Ketiga, yaitu masyarakat pembatik yang tinggal di pedesaan, seperti Gringsing, Tersono, Batang, Limpung, Comal dan sebagainya. Walaupun kurang bagus, namun sejak zaman Mataram Baru, batik pedalaman desa ini berkembang

dan dapat diterima oleh kalangan kota dan priyayi. Motif yang dibuat terkesan klasik dan sakral, sehingga perkembangannya kurang pesat.

Pada akhirnya ketiga kelompok pembatik tersebut bertemu dalam suatu ragam hias batik Pekalongan yang beraneka macam dengan pewarnaan yang kompleks. Lahirlah pola ragam hias campuran yang menandai ragam hias baru batik Pekalongan. Namun demikian motif Cina masih mendominasi dan menempatkan pada posisi yang sentral karena kekuatan modal dan pemasarannya. Bahkan ketika Belanda datang, juga memberikan hak istimewa bagi pedagang Cina, sehingga nasib pembatik pribumi kurang berkembang. Akhirnya persaingan tak dapat dielakkan, di mana Cina sekaligus menjadi perantara perdagangan batik muslim dan pedalaman, dengan membelinya sangat murah dan menjualnya dengan harga sangat tinggi. Persaingan tidak sehat ini berlangsung hingga tahun 1912. Dalam menghadapi persaingan inilah Samanhudi dari Solo membentuk Serikat Dagang Islam (SDI) yang kemudian berubah menjadi lembaga politik untuk memperjuangkan kemerdekaan Indonesia. Namun lembaga ini kurang direspon oleh para pengusaha muslim di Pekalongan.

Para pengusaha batik peribumi Pekalongan justru menggalang kerjasama produksi batik dengan pengusaha Cina, dengan cara membagi pekerjaan batik kepada masyarakat, sehingga pembatikan menyebar ke desa-desa seperti Kedungwuni, Wiradesa dan Wonopringgo. Kondisi ini selain menciptakan pola pengupahan dan relasi baru antara pengusaha yang berbeda etnis, juga menciptakan ketahanan ekonomi masyarakat Pekalongan, sehingga ketika krisis

ekonomi akibat politik Stelsel Belanda, masyarakat Pekalongan relatif tidak terpengaruh. Dalam pemahaman peneliti pendistribusian kerja pada proses pembatikan ini yang selanjutnya disebut *makloon* oleh kalangan pengusaha batik atau dikenal dengan istilah subkontrak di kalangan akademisi.

Dari sisi motif, kedatangan Belanda juga membawa warna baru yang disesuaikan dengan pesanan konsumen di Belanda. Ketika Jepang datang pun masyarakat Pekalongan dapat mengembangkan perusahaan batik dengan dukungan kelembagaan yang didirikan oleh pemerintah Jepang. Alasan Jepang menyukai batik sehingga turut aktif mengembangkannya adalah: adanya ketersediaan antara pakaian masyarakat Jepang dengan batik Pekalongan. Selain itu, pemerintahan Jepang memanfaatkan pengusaha pribumi sebagai alat memobilisir rakyat sebagai tentara pertahanan mereka, sebagaimana Belanda memanfaatkan orang-orang Cina untuk menopang perekonomiannya. Tokoh pengusaha batik pribumi yang aktif pada masa itu adalah H. Djazuli, H. Junaedi dan Kromolawi. Setelah masa kemerdekaan mereka membuat koperasi batik yang menandai kejayaan batik di Pekalongan setelah tahun 1955. Kebijakan pemerintah membuat koperasi batik berkembang pesat, sehingga perlu didukung dengan pendirian pabrik di berbagai daerah termasuk pabrik morinya (Asa, t.th: 135-141).

C. Kantong-Kantong Industri Batik Pekalongan

Para pengusaha batik di Kota Pekalongan telah cukup lama memiliki reputasi berinovasi dan terus agresif mengembangkan batik di Pulau Jawa. Beragam tingkatan kelompok usaha dari tingkatan kelompok skala kecil hingga usaha skala besar pun banyak dijumpai di sini (Fraser-Lu, 1989: 65). Posisi Pekalongan sebagai daerah penghasil batik terbagi atas daerah Kota Pekalongan dan wilayah Kabupaten. Perkembangan wilayah Pekalongan meluas ke bagian selatan dengan batas daerah Rogojembangan. Perkembangan ke arah utara makin menyempit karena berbatasan dengan laut Jawa. Adapun sebelah kiri dan kanannya dibatasi oleh dua kabupaten yaitu Kabupaten Batang dan Pemasang. Sebagian besar wilayah Kota Pekalongan berada di dataran rendah, dan kebanyakan daerah inilah yang menghasilkan batik. Sementara wilayah Pekalongan bagian selatan, yang berada di dataran atas, kebanyakan merupakan wilayah berpenghasilan pertanian dan perkebunan.

Pada umumnya kota-kota penghasil batik yang berada di daerah Pantai Utara Jawa Tengah dan Madura mempunyai kesamaan, baik dalam hal corak, warna maupun tata niaga batiknya. Kota-kota tersebut meliputi Cirebon, Indramayu, Pekalongan, Demak, Tuban dan Madura. Batik yang dihasilkan dari wilayah-wilayah ini kemudian dikenal sebahai batik pesisiran. Hal ini menunjukkan bahwa perkembangan ekonomi suatu daerah dipengaruhi banyak faktor, seperti dukungan etika keagamaan, situasi sosial, politis maupun geografis (Madjid, 1993: 146).

Sebagai kota batik, tradisi masyarakat dalam mengembangkan usaha juga tidak lepas dari seni pembatikan itu sendiri, baik oleh industri kecil, menengah maupun besar yang meliputi, industri tekstil, batik, tenun ATBM, konveksi, dan sebagainya. Batik merupakan kerajinan rakyat yang sudah mengakar hingga menjadi tumpuan hidup sebagian masyarakat Kota Pekalongan. Jumlah pelaku usaha batik berdasarkan data yang dikeluarkan Dinas Industri, Perdagangan dan UMKM Kota Pekalongan, dapat dilihat pada tabel 2.9. berikut:

Tabel 2.9.
Jumlah Unit Usaha & Tenaga Kerja Pada Usaha Batik
Di Kota Pekalongan 2012

No.	Kecamatan	Unit Usaha	Tenaga Kerja
1.	Pekalongan Barat	264	4.335
2.	Pekalongan Selatan	188	2.074
3.	Pekalongan Timur	111	2.510
4.	Pekalongan Utara	71	1.073
Jumlah		634	9.992

Sumber: Dinas Perindustrian & Perdagangan Kota Pekalongan 2013

Pemerintah Kota Pekalongan mendorong potensi ekonomi batik dengan menempatkan para pedagang batik di lokal tertentu yang selanjutnya berkembang menjadi pasar grosir batik, seperti di daerah Noyontaan (pasar grosir PPIP), grosir Setono dan grosir Wiradesa. Selain itu dibentuk pula kampung-kampung batik seperti Kampung Batik Kauman, Kampung Batik Pesindon, Kampung Batik Wiradesa dan pusat batik internasional (IBC atau International Batik Center). Dari

sisi geografis, dengan adanya pembentukan kampung batik-kampung batik, maka usaha batik khususnya pada level kecil menengah memperoleh keuntungan, **pertama** mereka berada dalam wilayah yang berdekatan (*geographical proximity*). Di setiap kampung batik pengunjung bisa bebas mendatangi showroom batik dengan berjalan kaki sebab hampir setiap rumah membuka usaha penjualan batik. **Kedua**, tersedianya tenaga kerja (*labour pool*) yang memiliki ketrampilan khusus yaitu membatik (tuliskan dan cap). Kampung batik yang menjadi sentra batik juga menandakan tersedianya tenaga kerja. Model perekrutan melalui hubungan ketetanggaan sangat menguntungkan para warga di masing-masing kampung batik, di saat mereka mencari pekerjaan dan juga menguntungkan para juragan sebab tidak perlu repot mengadakan seleksi apalagi jika calon pekerja bukan warga sekitarnya, karena biasanya faktor kepercayaan juga berperan. Hanya pada kondisi tertentu saja apabila jenis pekerjaan pembatikan tidak bisa dikerjakan oleh pekerja biasa, barulah para juragan mencari referensi daerah tertentu yang memiliki sumber daya manusia yang memadai untuk mengerjakan jenis pembatikan yang diminati. **Ketiga** adalah adanya pertukaran informasi dan gagasan tentang pengembangan usaha dan inovasi motif serta teknik batik itu sendiri.



Sumber: Dokumentasi pribadi

Gambar 2.6. Kampung Batik Pesindon

Kampung Pesindon merupakan cikal bakal masyarakat pembatik di Pekalongan. Gambar 2.6. menggambarkan bahwa desain kampung batik ini lebih bercirikan konsep bangunan tradisional. Pemukiman di sini tergolong padat, maka jangan heran jika halaman rumah yang merangkap sebagai ruang parkir sangat terbatas. Tidak jarang, pengunjung yang ingin bertandang ke ruang pameran harus memarkir di pinggir jalan raya. Kampung batik ini dikelilingi pertokoan atau *pecinan* yang terletak di sepanjang Jalan Hayam Wuruk, hingga berbatas pada jembatan Pesindon. Di sini terdapat sekitar 25 hingga 30 ruang pameran. Keterikatan masyarakat Pesindon dengan usaha batik ditunjukkan dengan pengelolaan usaha batik yang telah dilakukan turun temurun. Seperti batik Larrisa yang dikelola Bapak H. Edywan hingga saat ini telah berjalan selama 3 (tiga) generasi, begitu juga dengan galeri batik lainnya seperti Batik BL yang dikelola

keluarga Bachir Achmad, Batik Feno dan sebagainya. Kondisi yang tidak jauh beda peneliti temui di Kampung Batik Kauman.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 2.7.
Kampung Batik Kauman

Berjarak sekitar 200 meter ke arah timur dari Kampung Pesindon, tepat di lingkungan masjid Jami' Kauman terdapat Kampung Batik Kauman. Kampung ini disinyalir merupakan kampung pertama yang ada di kawasan Pekalongan, mengingat di sini banyak ditemukan rumah-rumah yang bercorak kuno. Di kampung ini terdapat ratusan rumah penghasil batik, ada yang memiliki tempat atau ruang pameran tetapi ada pula yang hanya memproduksi lalu membawanya ke pasar atau diambil para pedagang yang datang ke rumah mereka. Sejak tahun 2007 kampung ini ditetapkan sebagai kampung batik. Sejak saat itu pula kondisi usaha batik di sini memasuki era baru. Jumlah wisatawan pun meningkat, meski kebanyakan masih merupakan wisatawan dalam negeri. Mereka tidak hanya

datang untuk melihat-lihat tapi juga banyak yang ingin mempraktekkan cara membuat batik. Karenanya umumnya para pemilik rumah batik melengkapinya dengan memberikan workshop sederhana dan biasanya terletak di ruang belakang galeri mereka. Tidak hanya itu, bentuk produk pun menjadi beragam, selain kain dan baju batik, pengusaha juga membuat asesoris lainnya seperti sandal, dompet, tas, dasi, tempat toples dan masih banyak lagi. Di sini pula berdiri Masjid Jami' Kauman yang didirikan pada tahun 1852. Masjid ini terletak berhadapan langsung dengan alun-alun Pekalongan.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 2.8.
Masjid Jami' Kauman

Dari gambar 2.8. tampak bahwa Masjid Jami' Kauman yang berdiri pada tahun 1852 M memiliki arsitektur bangunan yang masih mempertahankan keunikannya dengan menara, lokasi yang strategis karena berhadapan dengan alun-alun dan pusat perbelanjaan modern membuat banyak penduduk memanfaatkan masjid ini

baik untuk beribadah maupun melepas lelah. Hal ini tidak lain karena kenyamanan di dalam masjid yang berdiri di atas area seluas kurang lebih 10.000 m² dan area parkir yang luas, fasilitas kamar kecil dan tempat wudhu yang cukup memadai serta teras masjid yang sangat luas. Kedekatan masjid ini dengan kampung batik kauman semakin menguntungkan pula untuk beristirahat bagi wisatawan yang datang untuk melihat ataupun belanja batik di kawasan ini.

Masih di kawasan Pekalongan Timur, pasar grosir batik berikutnya adalah pasar grosir PPIP (gambar 2.9.) yang berada di Jalan Wahidin atau yang dikenal dengan daerah Noyontaan. Kondisi pasar di sini tidak terlalu ramai, jumlah kendaraan yang terparkir pun tidak banyak. Ketika peneliti menyisir kios bagian dalam pun ternyata banyak sekali kios yang tidak digunakan alias kosong, kotor dan tampak berantakan.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 2.9.
Pasar Grosir Batik PPIP

Suasana justru berbeda ketika peneliti mendatangi pasar grosir Setono (gambar 2.10.). Selain karena tempatnya tepat berada di pinggir jalur utama jalan raya Batang-Pekalongan, area pasar yang lapang dengan banyak fasilitas seperti mushola, warung makan hingga anjungan tunai mandiri atau ATM tersedia. Jumlah kios sangat banyak, dan semua kios terisi. Tentu saja hal ini memuaskan pengunjung untuk memilih atau sekedar melihat-lihat barang.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 2.10.
Pasar Grosir Batik Setono

Berikutnya adalah kampung batik Wiradesa (gambar 2.11.), yang berjarak kurang lebih 10 kilometer ke arah barat dari kampung batik Kauman. Di kampung ini juga banyak terdapat pengrajin batik tradisional, seperti batik tulis, batik cap, batik lukis, batik abstrak dan sebagainya. Sebuah gapura besi tampak terpasang kokoh menandai siapapun masuk ke wilayah kampung batik ini. Lokasinya yang berdekatan dengan pasar Wiradesa membuat jalur lalun lintas di sepanjang jalan

sering mengalami kemacetan. Hampir sama dengan kampung batik lainnya, ratusan rumah industri batik dan puluhan galeri batik dengan eksterior Jawa, pintu dari kayu jati berukir banyak dijumpai di kawasan ini. Yang terkenal di antaranya adalah batik Pesisir yang dikelola H. Failasuf, Batik Wirokuto yang dikelola H. M. Romi dan lainnya juga merupakan bisnis keluarga yang telah dijalankan turun temurun.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 2.11.
Kampung Batik Wiradesa

Perkembangan usaha batik di daerah ini terus mendapat dukungan pemerintah Pekalongan, dengan didirikannya pusat perbelanjaan batik terpadu yang diberi nama International Batik Center atau IBC yang terletak di jalur pantura Wiradesa, tepatnya Jl. Ahmad Yani.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 2.12.
International Batik Center (IBC)

Dari gambar 2.12. tampak bahwa di IBC tersedia banyak kios dengan fasilitas pada pusat perbelanjaan yang sangat memadai. Jumlah rest area yang sangat luas, mushola, warung kuliner, tempat parkir dan anjungan tunai mandiri dari berbagai perbankan memudahkan pengunjung untuk memuaskan diri berbelanja. Pemandangan berbeda dari pasar grosir Setono, di kompleks kios batik IBC ini pengunjung bisa leluasa berbelanja dengan suasana yang lebih nyaman sebab di sini tersedia pula kios-kios yang berAC. Bukan hanya berbelanja, pengunjung juga bisa menikmati fasilitas lainnya seperti museum batik, workshop atau edukasi batik, bisnis center, ATM center dan lokasi parkir yang sangat luas dengan daya tampung sekitar 30 an bus ukuran besar, 300 an mobil pribadi dan lebih dari 500 an kendaraan bermotor. Label internasional pada IBC membuat pengelolaan yang dipimpin oleh Bapak H. Failasuf (pemilik galeri

batik Pesisir) bersungguh-sungguh menyediakan kepuasan bagi pengunjung IBC dengan fasilitas yang lengkap dan nyaman berbelanja.

Perhatian pemerintah terhadap batik bukan hanya dari sisi perdagangannya saja, hal ini ditunjukkan dengan didirikannya Museum Batik Pekalongan yang terletak di Jalan Jatayu. Museum ini didirikan tentu dengan beragam tujuan, di antaranya adalah memudahkan akses setiap orang yang berkunjung baik dari dalam kota, luar kota hingga manca negara untuk melihat perkembangan batik seluruh Indonesia yang ditempatkan pada kamar-kamar yang telah disulap menjadi ruang pameran. Pada museum ini juga terdapat aneka ragam jenis batik dari berbagai nusantara, lengkap dengan informasi sejarah motif batik, mulai dari pengaruh agama Islam, pengaruh kebudayaan Cina, pengaruh Belanda dan pengaruh Jepang yang dikenal dengan motif Jawa Hokokai. Perawatan terhadap kain batik sangat eksklusif, bahkan pada kain batik yang sudah berusia ratusan tahun pengunjung dilarang untuk memegang dan memotretnya.

Selain itu, museum ini juga menjadi tempat pelatihan (*workshop*) bagi para pengunjung baik lokal maupun luar untuk mempraktekkan pembuatan batik secara sederhana dengan teknis cap dan canting dengan biaya cukup terjangkau mulai dari Rp. 15.000 hingga Rp. 40.000 tergantung besar kecilnya kain mori yang digunakan. Begitu murah biaya workshop ini, hingga hampir setiap hari anak-anak sekolah mulai dari tingkat taman kanak-kanak hingga perguruan tinggi datang untuk belajar membatik.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 2.13.
Museum Batik Pekalongan

Dilihat dari gambar 2.13. tampak bahwa bentuk bangunan gedung museum batik mewakili era kolonial penjajahan Belanda, dengan beberapa kamar yang luas dengan dinding yang tebal, pintu dan jendela yang besar. Gedung yang didirikan sekitar tahun 1906 pada awalnya merupakan kantor administrasi pabrik gula pemerintahan Belanda. Namun setelah Indonesia merdeka, gedung ini beralih fungsi menjadi gedung balai kota Pekalongan. Sedangkan peresmianya menjadi museum batik dilakukan pada tahun 2006 oleh Presiden Susiolo Bambang Yudoyono. Hingga sekarang gedung ini masih mempertahankan nuansa bersejarahnya, dan pemerintah Kota Pekalongan tidak mengubah interior maupun eksterior gedung ini. Kondisi ini menjadi daya tarik tersendiri bagi para pengunjung, baik masyarakat lokal, nasional bahkan internasional. Berikut data tentang kunjungan ke museum:

Tabel 2.10.
Banyaknya Pengunjung Museum Batik Kota Pekalongan
Tahun 2011-2012

No.	B u l a n	Pengunjung	
		Wisman	Wisnus
1.	Januari	10	553
2.	Pebruari	3	616
3.	Maret	6	675
4.	April	18	901
5.	Mei	11	2.059
6.	Juni	19	1.780
7.	Juli	12	831
8.	Agustus	7	134
9.	September	10	395
10.	Oktober	20	1.529
11.	November	4	1.201
12.	Desember	7	1.507
J u m l a h		127	12.181

Sumber: Badan Pusat Statistik, Pekalongan Dalam Angka 2011/2012

Untuk tingkat sekolah, muatan lokal mengenai batik juga menjadi keharusan, sehingga seringkali terlihat rombongan dari berbagai sekolah baik tingkatan dasar, menengah maupun atas melakukan praktek membuat batik. Berbagai peralatan dan bahan membuat batik disediakan seperti kain mori, *malam*, obat batik, canting tulis dan canting cap meski dalam jumlah tidak banyak. Begitu juga dengan peralatan seperti untuk *nglorod* dan yang lainnya telah tersedia sebagai sarana praktek membuat batik, seperti yang tercantum pada gambar 2.14.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 2.14.
Peralatan Yang Digunakan Untuk Praktek Batik di Museum Batik

Selain melalui pendirian kampung batik dan museum Batik, di Pekalongan, batik juga dipromosikan secara lebih luas dan level yang lebih tinggi yaitu melalui pagelaran batik nasional dan internasional. Seperti pada hari ini, 6 Oktober 2012, mulai dari alun-alun Kota Pekalongan tepatnya depan Masjid Jami' Kauman, Jalan Jendral Sudirman, Jalan KH Mas Mansyur, Simpang lima atau kawasan Monumen, Jalan Imam Bonjol terus ke utara hingga Jalan Jetayu, masyarakat telah berdiri mengantri sejak pukul 12.00 WIB. Panas terik matahari tidak dihiraukannya, kepayahan mereka sebanding dengan penampilan puluhan kilometer arak-arakan peserta Batik Carnaval dengan berbagai kostum mulai dari flora hingga fauna. Model yang ditampilkannya juga sangat variatif, seperti bunga dengan kelopak yang besar, tokoh kerajaan seperti ratu, burung cenderawasih, garuda, kelelawar dan sebagainya tampil memukau penonton.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 2.15.
Penampilan Peserta Pekan Batik Nasional

Dari gambar 2.15. tampak bahwa motif batik yang dikenakan pun beragam, mulai dari motif Jlamprang, Parang Kusumo, Parang Garuda hingga Truntum. Menariknya lagi, dalam pekan batik kali ini semua peserta diwajibkan hanya memakai batik yang dibuat dengan tehnik cap dan tulis saja, adapun batik printing dilarang untuk digunakan. Peserta yang ikut pun beragam, mulai dari usia sekolah tingkat dasar, menengah hingga tingkat atas. Setiap peserta didampingi oleh seorang pendamping yang rata-rata adalah ibu-ibu. Mereka sibuk membenahi kostum atau sekedar membenahi riasan wajah para peserta dari keringat.

Event yang digelar dalam rangka peringatan hari jadi Kota Pekalongan ini selalu dinantikan masyarakat. Meski hari bertambah sore, jumlah penonton tambah banyak hingga jalan utama menjadi macet total. Ada yang memakai payung atau memasang sapu tangan di atas kepala mereka. Anak-anak balita pun

dipanggul di atas pundak. Arak-arakan peserta batik carnavall bertambah meriah dengan penampilan Marching Band dengan kostum merah putih berdisplay di depan panggung yang berada berhadapan dengan Masjid Syuhada Pekalongan. Pada deretan panggung terdapat walikota dan wakil walikota lengkap dengan para pejabat lainnya. Belum lagi tarian topeng semakin ikut meningkatkan antusiasme penonton. Semua ini menunjukkan bahwa masyarakat sangat menikmati pagelaran karnaval batik

D. Kehidupan Pengusaha dan Buruh Batik: Struktur Kelas Yang Berbeda

Kehidupan di kalangan pengrajin batik menjadi bagian penting dalam penelitian ini, sebab informasi itu akan melengkapi pengetahuan peneliti dalam memahami kehidupan para pengrajin tersebut, mulai dari pakaian yang dikenakan, rumah yang menjadi tempat tinggal, perabotan atau sarana yang dimiliki, bahasa yang digunakan, makanan yang dikonsumsi dan sebagainya

Adapun pengrajin batik yang menjadi informan pada proses pengumpulan data pada penelitian ini adalah para pihak yang selama ini saling berhubungan, baik sebagai pengusaha subkontrak, istri atau keluarga pengusaha subkontrak, pemasok benang, relasi, *mandor* atau pengawas, pekerja borongan dan pekerja bulanan. Identitas para informan pada penelitian ini terangkum pada tabel 2.11. sebagai berikut:

Tabel 2. 11.
Indentitas Informan Usaha Batik

N0.	Nama	Usia	Alamat	Posisi	Jenis Pekerjaan
1.	Haji Moh. Jamil	48 th	Tirto	Pengusaha Subkontrak	<i>Mbabar</i> baju batik
2.	Hajjah Mukminah	42 th	Tirto	Istri Pengusaha Subkontrak	Membantu suami mengelola usaha
3.	Kyai Haji Jahri Anwar	70 th	Tirto	Pengusaha Subkontrak	<i>Mbabar</i> baju batik
4.	Faisol (anak Kyai H. Jahri)	30 th	Tirto	Pengusaha subkontrak	<i>Mbabar</i> kain batik
3.	Pak Arif	49 th	Batang	Pengusaha Subkontrak	Pemasok benang
4.	Mak Lah	60 th	Tirto	Pengrajin Sub-sub kontrak	Penjahitan (<i>borongan</i>)
5.	Mbak Farekha	37 th	Tirto	Pengrajin Sub-sub kontrak	Penjahitan (<i>borongan</i>)
6.	Bude Sumiyati	52 th	Tirto	Pengrajin Sub-sub kontrak	Penjahitan (<i>borongan</i>)
7.	Mbak Ugi	34 th	Tirto	Mandor	Pengawas (upahan)
8.	Mbak Riski	24 th	Medono	Administrasi	Pembukuan & Keuangan (upahan)
9.	Ipeh	23 th	Tirto	Pekerja	Penjahitan (borongan & upahan)
10.	Arum	24 th	Tirto	Pekerja & Sub-sub kontrak	Penjahitan (borongan & upahan)
11.	Abdul Wahab (Lek Dul)	57 th	Tirto	Pekerja	Sablon Batik (borongan)
12.	Umam	15 th	Tirto	Pekerja	Sablon Batik (Borongan)
13.	Wawan	22 th	Tirto	Pekerja	Pemotongan Kain & Sablon Batik (borongan)
13.	Mbak Ida	37 th	Samborejo	Pekerja	Penjahitan (Borongan & Upahan)
14.	Ky.Eddy Abdul Jabar	36 th	Kramat Sari	Tokoh Agama	Pengajar di Pondok Pesantren Ribat
15.	Mohammad Jamil	44 th	Sampang	Pengrajin Sub-kontrak	<i>Mbabar</i> batik
16.	Drs. Junaedi	54 th	Banyuurip Alit	Pengrajin Sub-kontrak	<i>Mbabar</i> batik
17.	Wismo	40 th	Sampang	Disperindagkop & UMKM Kota Pekalongan	Bagian Perdagangan

Informan utama dalam penelitian ini adalah bapak Haji Jamil, warga Tirto, yang mendirikan usaha batik (cap, tulis dan sablon, atau kombinasi di antara ketiganya) sejak tahun 1985 dengan jumlah 5 pegawai hingga sekarang 100 pegawai. Pak haji mau menerima seorang pegawai meski kadang-kadang belum mampu bekerja. Jenis pekerjaan mulai dari pematikan, pemotongan bahan, sablon, menjahit, *ngancing*, *finishing* (membersihkan baju yang sudah dijahit dari sisa benang dsb) hingga *packing* yaitu melipat dan memasukkan ke dalam plastik. Dari kehidupan keseharian di kalangan mereka penting untuk dianalisa pula bentuk-bentuk hubungan tersebut. Praktek kehidupan itu memberikan kontribusi yang luar biasa untuk menunjukkan pembentukan stratifikasi kelas berdasarkan konsumsi kultural baik dari kalangan pengusaha maupun buruh batik. Gambaran kehidupan yang dimaksud meliputi tempat tinggal, perabotan, sarana kendaraan, alat komunikasi pakaian/ penampilan, sarana kesehatan, pendidikan, makanan dan bahasa yang digunakan, sebagaimana yang akan dipaparkan sebagai berikut.

1. Tempat Tinggal

Rumah atau tempat tinggal kalangan pengusaha termasuk Pak Haji Jamil tergolong besar untuk ukuran penduduk kelurahan Tirto (gambar 2.16.). Meski besar rumah ini tidak memiliki banyak ornamen pada eksterior rumah. Bahkan tampak mengikuti model minimalis yang sedang menjadi *trend* di Kota Pekalongan. Bagian rumah induk terpisah dengan ruang produksi dan ruang display. Secara keseluruhan bangunan membentuk huruf U terbalik.

Sepuluh luas tanah memanjang ke belakang dengan ukuran kurang lebih 15 x 12 meter adalah rumah induk dengan beberapa kamar di lantai 2, ke arah kanan melebar kurang lebih berukuran 8 x 10 meter adalah ruang produksi, disambung dengan garasi sekaligus tempat menyimpan kain mori dan produk batik yang siap dikirim. Bagian sebelah kanan hingga ke depan pintu garasi adalah ruang display dan ruang kantor yang semuanya berukuran kurang lebih 5 x 10 meter. Bagian depan garasi dan ruang produksi adalah ruang terbuka yang separuhnya biasa digunakan sebagai tempat *mbabar* batik. Separuhnya menjadi tempat para buruh memarkir sepeda onthel atau motornya. Pagar besi setinggi kurang lebih dua meter dan bercat hitam dikombinasikan warna kuning keemasan membuat rumah ini tertutup dari pandangan orang yang lalu lalang di jalan.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 2.16.
Rumah Produksi Batik Haji Jamil

Di dinding ruang produksi terdapat deretan paku-paku yang digunakan Wawan untuk menentukan ukuran kain batik yang akan dijahit. Setelah kain ditentukan ukurannya, tumpukan itu ditaruh di atas satu buah meja berukuran sekitar 1,5 x 2 meter untuk dipotong menggunakan mesin pemotong kain. Sebelum dipotong, Mbak Ugi akan *ngeblat* model yang akan dibuat di atas tumpukan kain itu dengan menggunakan lembaran kertas tebal sejenis karton sesuai dengan bagian-bagian baju, seperti kerah, bagian lengan, badan depan, badan belakang, dan bagian lainnya menggunakan pensil warna hitam terkadang juga memakai pulpen.

Rumah ini direnovasi pada tahun 2000 seiring dengan kebutuhan tempat produksi yang lebih layak dibandingkan pada awal usaha ini berdiri. Sejak tahun 1985 hingga tahun 2000 kondisi usaha batik Pak Haji Jamil mengalami peningkatan yang signifikan. Jumlah buruh yang bekerja di rumahnya tidak lagi sedikit, begitu pula kain mori yang menumpuk harus disimpan dalam ruangan yang lebih besar, bersih dan terlindung dari air hujan.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 2.17.
Ruang Display

Bukan hanya masalah tempat produksi yang menjadi kebutuhan usaha Pak Haji, sarana pemasaran dan manajemen pun juga dibenahi. Hal ini dibuktikan dengan dibuatnya ruang display (gambar 2.17.) yang memajang ratusan model baju, hem, daster batik yang kerap dijadikan sampel bagi orang yang memesan termasuk pedagang. Tapi terkadang pedagang juga membawa contoh batik sendiri. Di ruang ini juga Bu Kaji Mukminah memberikan *poco'an* atau upah bagi buruh setiap hari Kamis sore.

Di rumah Pak Haji Jamil, terdapat dua pintu pagar, sebelah kiri yang langsung berhubungan dengan garasi dan ruang kerja. Pintu pagar satunya lagi langsung berhubungan dengan pintu rumah induk, tempat Pak Haji menerima tamu selain para pebisnis. Rumah berlantai dua di bagian belakang ini tampak tertata rapi meski tidak terlalu tampak mewah, bagian halaman telah dipasang paving, lengkap dengan kanopi yang membuat rumah ini

terlindung dari hujan. Di garasi ini juga sering digunakan untuk tempat Pak Haji mengadakan manakiban hingga di halaman rumah. Meski kadang cuaca di Kota Pekalongan cenderung hujan di bulan Oktober hingga Pebruari, namun rumah ini terhindar dari genangan air. Akses jalan menuju rumah Pak Haji lumayan baik, sebab jalanan telah dilapisi aspal. Kondisi ini membuat para pejalan kaki maupun pengendara motor tidak menemukan kendala berarti. Di sebelah kiri rumah Pak Haji adalah mushola Al-Irfan, dan merupakan tanah wakaf dari Pak Haji untuk dibangun mushola.

Kondisi rumah Pak Haji tidak serta merta dibangun seperti saat ini. Sekitar tahun 1985 an seperti yang diungkap Mbak Ugi, rumah Pak Haji masih sangat sederhana.

”Dulu lantai ini belum dipasang keramik...masih menggunakan alas *gedheg*, aku, Pak Kaji, Bu Kaji, trus yang menjahit dua orang, Pak Kaji sendiri ikut melipat lalu membawa dan menawarkan sendiri ke Bali, Magelang...ya sampai sekarang... sejak Arul (putra kedua Pak Haji) sekolah di taman kanak-kanak.”

(7 Maret 2012, *field note*, hlm. 31)

Dari perubahan desain rumah Pak Haji dari awal beliau memulai usaha batiknya hingga saat ini pada dasarnya dengan banyak faktor, di antaranya berkaitan dengan perubahan pendapatan. Peningkatan modal atau kapital serta gaya hidup modern di Kota Pekalongan yang tidak lagi sekedar menunjukkan sisi fungsional saja melainkan juga sisi posisional, yang

akhirnya membedakan diri keluarga Pak Haji dengan lingkungannya termasuk dengan kehidupan para buruhnya.

Misalnya tempat tinggal Arum yang berada di belakang agak ke barat perumahan Gama Asri. Jalan menuju rumahnya bisa dibilang sempit, sebab hanya cukup untuk satu buah motor, jika terlanjur berpapasan maka salah satu harus mengalah *mepet* ke pinggir jalan. Daerah itu termasuk pemukiman padat penduduk, apalagi yang dekat rel kereta api. Selain cukup padat, masalah kebersihan nampaknya tidak begitu diperhatikan. Sebuah selokan yang cukup besar nampak kotor dan berwarna hitam. Di beberapa kebun juga terdapat genangan air, sehingga lingkungan rumah warga yang kebetulan tidak *diplester* nampak becek. Arum masih tinggal bersama dengan ibu dan adiknya, dengan kata lain meski sudah menikah, Arum masih menumpang di rumah orang tuanya. Sementara suaminya tinggal di mes dekat restoran tempatnya bekerja di daerah Tegal. Rumah orang tua Arum tidak memiliki pagar, lantainya juga tidak dipasang keramik, tapi hanya diplester semen tipis sama dengan teras rumahnya. Jendela rumah yang terbuat dari kayu tampak keropos dimakan rayap di sana sini.

Begitu juga rumah Pak Mahali, meski rumah yang dihuni keluarganya ada di pekarangan tanah yang lumayan luas, tapi ukuran rumah Pak Mahali itu sendiri sangat sempit. Selain rumah Pak Mahali, di pekarangan yang juga ditumbuhi pohon rambutan ini terdapat pula rumah adiknya. Kondisi kedua rumah ini sama, dengan dinding batu bata yang tidak disemen. Atap

gentengnya pun sudah kusam berlumut. Ketika peneliti bertandang ke rumah Pak Mahali, ruang tamu pun semakin sempit sebab berbagi dengan sebuah warung kelontong kecil yang dikelola Mbak Khotijah, anak bungsu Pak Mahali. Beberapa daun jendelanya serta *kusen* di rumah ini juga telah banyak berlubang dimakan rayap.

. Rumah Mbak Fatimah tidak terlalu jauh dari rumah Pak Kaji, sekitar lima menit perjalanan dengan motor, persis di samping TK Masyitoh. Daun pintu yang terbuat dari triplek nampak sudah usang, terlihat dari warna triplek yang sebagian telah memudar, ditambah dengan *handle* pintu yang sering lepas. Meski telah dipasang eternit, namun ruangan di rumah Mbak Fatimah terasa pengap sebab ukuran plafon yang hanya berkisar dua meter. Ruang tamu yang berukuran dua kali tiga meter dengan jendela nako pun berbagi dengan mesin jahit Mbak Fatimah yang terletak di pojok ruang bersamaan dengan tumpukan kain *sanggan* yang ia jahit. Kondisi ini membuat pintu tidak bisa terbuka maksimal. Penulis harus berhati-hati agar tidak terpeleset ketika berjalan di halaman rumah Mbak Fatimah, sebab tanah halaman tidak diplester sama sekali, hingga banyak juga ditumbuhi lumut.

Kondisi rumah Budhe Sum tidak jauh berbeda dengan rumah Mbak Fatimah. Hanya saja rumah ini terletak persis di penggir jalan besar beraspal. Bagian depan rumah ini merupakan warung kelontong yang berukuran kurang lebih 3 x 3 meter. Hanya ada dua etalase kecil yang berisi aneka instan, gula, teh, sabun mandi, sabun cuci. Sementara makanan kecil tampak berjajar di

kawat kecil yang sengaja dipasang di tembok. Ada pintu yang menghubungkan warung dengan ruang tamu yang berada di sebelah timurnya. Di pojok warung terdapat mesin jahit, seperti halnya di rumah Mbak Fatimah, juga tumpukan *sanggan* Pak Haji Jamil yang teronggok di lantai warung ini. Selain menyediakan makanan kecil dan beberapa kebutuhan rumah tangga, Budhe Sum juga berjualan bensin di depan rumah, di sebuah rak kayu kecil tampak berjejer botol-botol bensin. Dari sisi usaha ini tampaknya Budhe Sum tidak sekedar mengandalkan pekerjaannya sebagai buruh batik borongan, berbeda dengan Mbak Fatimah.

Lain dengan Mbak Ugi. Meski pekerjaannya sebagai mandor, tapi dia masih tinggal serumah dengan orang tuanya. Agak sulit mencapai rumah keluarga Mbak Ugi, jalan gang hanya cukup untuk satu motor itupun masih berupa tanah. Jika tidak hati-hati di musin hujan membuat orang mudah terpeleset. Rumah sederhana ini dihuni tiga keluarga, Orang tua Mbak Ugi, keluarga Mbak Ugi dan Keluarga baru adik Mbak Ugi yang baru saja menikah. Bisa dibayangkan betapa penuh sesak tinggal di rumah ini. Kondisi lantai rumah cenderung kotor dan berdebu sebab banyak lapisan semen yang terkelupas. Maka tidak heran kalau Pak Haji Jamil memberikan fasilitas rumah kepada Mbak Ugi dan suaminya untuk menempati salah satu rumah di Tirto, bahkan memberi tambahan subsidi untuk membayar listrik.

Mbak Riski dan suaminya juga masih tinggal bersama orang tuanya di daerah Kelurahan Bendan, keadaannya yang belum memiliki anak membuat dia bersikap santai untuk tinggal di rumah ibunya sendiri. Meski demikian, seminggu sekali dia dan Mas Gito, suaminya menyambangi rumah mertuanya. Tidak ada yang menonjol juga dari rumah yang ditinggali Mbak Riski, yang menguntungkan hanya akses jalan ke rumah sudah beraspal dan tergolong strategis karena berada di tengah kota. Kondisi dinding rumah tak lagi jelas warna catnya, kusam. Begitu juga eternit yang memiliki bekas-bekas air hujan bocor terlihat meninggalkan warna kecoklatan di sana sini. Rangka pada jendela nako juga sudah berkarat.

2. Perabotan

Barang-barang perabotan sering menjadi petanda diri pemiliknya. Di ruang tamu misalnya, terdapat dua set kursi tamu, satu set kursi tamu sofa berukuran besar dengan desain modern. Di atas meja juga terdapat vas kristal, lengkap dengan bunga-bunga kristal dengan warna-warna mencolok, kontras dengan kursi tamu yang berwarna hijau segar. Satu set kursi sofa berwarna merah marun berada di sebelah sisi lain di ruang tamu. Sementara di ruang tengah tepatnya di ruang keluarga, peneliti sering menyaksikan Arul dan Mia nonton tv dengan layar yang cukup lebar berada di atas *buffet* kayu. Ruang tengah ini berhubungan dengan ruang berikutnya yaitu ruang makan yang

tepat berada di depan ruang dapur. Sebuah pintu menghadap keluar di bagian kanan menghubungkan ruang keluarga dengan paviliun bertingkat.

Di ruang makan, terdapat juga sebuah televisi dan kursi sofa. Pak Haji dan Bu Haji sering menerima tamu yang sudah dianggap seperti keluarga, atau ketika para pekerja hendak menyampaikan maksud tertentu. Tidak semua pekerja bebas keluar masuk ruangan ini. Hanya Mbak Ugi dan Mbak Riski yang leluasa menemui juragan di ruang ini. Ruang produksi juga dilengkapi dengan almari kayu yang sekaligus menjadi tempat sebuah *tape recorder* dan *vcd player*. Sewaktu bisnis Pak Haji ramai, Wawan, Tisa atau Ipeh sering bertugas mencari frekuensi radio atau sekedar mengganti kaset. Untuk pekerja, Pak Haji menyediakan air minum dalam galon meski isi ulang. Dan di ruang ini semua mesin jahit menggunakan dinamo listrik, jelas pekerjaan menjahit lebih cepat dibandingkan kalau menggunakan ayunan kaki.

Perabotan lain yang peneliti saksikan adalah tiga buah komputer lengkap dengan printer yang terletak di atas meja kayu besar berada di ruang display, satu buah kursi yang terbuat dari busa dilapisi kulit jok, tempat pak Kaji biasa duduk dan 2 buah kursi plastik. Sementara di teras, terdapat, sepasang kursi rotan dengan vas bunga di atas mejanya. Perabotan yang berbeda peneliti saksikan ketika berkunjung di rumah-rumah para pekerja. Di rumah Mbak Riski misalnya, hanya ada satu set kursi sudut berlapis jok tipis dengan busa yang tidak lagi empuk. Tidak ada vas bunga, apalagi yang terbuat dari kristal. Di rumah Pak Mahalli, peneliti hanya menyaksikan tiga

buah kursi dan meja dari plastik tempat Pak Mahalli, itu pun berhimpitan dengan sebuah mesin jahit merk Yuki yang biasa digunakan Mbak Khotijah, anak bungsu Pak Mahalli biasa mengerjakan *sanggan* jahitan daster. Tidak ada televisi, dari ruang tamu yang langsung terhubung dengan ruang tengah yang disekat kayu, bagian timur ada 2 (dua) kamar tidur, bagian tengah adalah dapur kecil dan bagian barat ada satu meja kayu yang digunakan sebagai ruang makan. Begitu juga di rumah Mbak Fatimah, Budhe Sum, Mbak Ugi jauh dari kesan lengkap.

3. Kendaraan/ Transportasi

Kendaraan transportasi menjadi sarana penting untuk menuju tempat kerja atau untuk menjalankan bisnis. Seperti Pak Haji Jamil yang secara bergantian memakai mobil sedan warna biru tua, *doplak* warna hitam atau suzuki eskudonya yang berwarna merah, entah itu sekedar untuk mencari sarapan atau makan siang dengan Bu Haji, pergi untuk menghadiri manakiban baik di dalam maupun luar Kota Pekalongan atau bertandang ke teman bisnis. Kadang Mbak Henny, putri Pak Haji Jamil juga mengendarai mobil baik untuk jalan-jalan atau mengantarkan pesanan batik hingga ke daerah Wonosobo. Saat masih kuliah di Suryalaya pun, Mbak Henny kerap membawa mobil sendiri. Di antara ketiga kendaraan, dia paling suka membawa mobil sedan daripada *doplak* atau mobil lainnya.

Pemandangan yang kontras peneliti saksikan ketika para buruh seperti Mbak Ugi, Arum, Ipeh, Tisa, Yuni, Mbak Ida yang datang ke lokasi kerja hanya menggunakan sepeda *onthel*. Hanya Mbak Riski yang selalu menggunakan motor Honda Supra, itupun dalam kondisi butut dan motornya tidak sedang digunakan oleh ayahnya ke sawah. Lain halnya dengan Mbak Ida, dia baru memakai motor kalau Mas Santo, suaminya sedang libur kerja atau berangkat sifit malam, begitu juga Arum baru naik motor jika suaminya pulang dari Tegal.

”Iya Mbak..aku pakai ini (sepeda) kalau motorku dibawa suamiku ke Tegal.”
(18 Pebruari 2012, *field note*, hlm. 22)

Mayoritas para buruh di Kota Pekalongan pergi ke tempat membuat maupun konveksi menggunakan sepeda *onthel*. Kondisi ini juga menunjukkan tingkat kesejahteraan mereka. Mulai dari sekitar jam tujuh pagi peneliti sering menyaksikan mereka bersepeda secara berombongan melintasi jalan KH. Ahmad Dahlan di Tirto. Kebanyakan rombongan buruh datang dari arah selatan dari pada arah utara. Bagi peneliti pemandangan ini mengindikasikan bahwa sumber tenaga kerja sebagian besar berasal dari daerah selatan. Tentu hal ini mudah dipahami sebab daerah utara Kota Pekalongan lebih banyak mengembangkan usaha perikanan seperti ikan bandeng, udang atau ikan asin, sehingga sumber daya manusia yang mereka miliki lebih khusus di bidang

pekerjaan ini dibandingkan dengan penggarap batik seperti dari Kramatsari, Tirto, Medono, Buaran, Banyuurip dan daerah Pekalongan Selatan lainnya.

4. Alat komunikasi

Selain kendaraan, gaya hidup modern juga tampak pada alat komunikasi yang digunakan. Apalagi bagi juragan seperti Pak Haji, Blackberrynya yang berwarna hitam tidak pernah lepas dari tangannya, bahkan ketika ada acara manakiban, benda itupun tidak lupa dibawa. "Lebih cepat tahu kabar apa saja" begitu alasan Pak Haji..

Tidak hanya Pak Haji yang memiliki alat komunikasi modern, Mbak Riski, Mbak Ugi, Ipeh, Tisa, Umam, Wawan pun selalu membawa handphone ke tempat kerja. Kalau Mbak Riski, Mbak Ugi, menyimpannya dalam saku celana, sedangkan Ipeh dan Tisa justru lebih sering menaruhnya di lantai dekat mereka mengerjakan tugas menjahit, memasang kancing atau ketika melipat. Keduanya kerap memperdengarkan lagu-lagu lewat handphone, kebanyakan lagu yang diputar adalah lagu dangdut dan malaysia. "Enak aja mendengarnya," keduanya tidak meyebut alasan spesifik tentang kebiasaan itu. Sedangkan Wawan dan Umam tidak menyimpan dalam saku, melainkan menaruhnya dekat mereka menyetrika dan memotong kain mori.

Pemandangan seperti itu sebenarnya membuat peneliti agak sulit memahami bagaimana mereka bisa membeli kebutuhan pulsa sementara upah mereka pada dasarnya hanya cukup untuk makan sehari. Bagaimana tidak?

Jika upah menjahit adalah Rp. 6.000 per kodi, secara normal buruh mampu mengerjakan hanya dua dan maksimal tiga kodi per hari. Itu pun di saat bisnis Pak Haji sedang ramai, atau ketika upah sanggan *suwiran* hanya Rp. 1.000 per kodi, dan rata-rata pekerja bisa mengerjakan *suwiran* sebanyak 5 kodi. Pantas jika pada umumnya yang membawa handphone hanya buruh yang masih muda dan kebanyakan belum berkeluarga. Bahkan Umam mengaku masih bisa memberi uang kepada ibunya meskipun tidak setiap hari,

”Aku kerja buat tambah-tambah ibuku, sehari dapat 20 sampai 25 kodi...perkodi seribu lima ratus.”
(27 Januari 2012, *field note*, hlm. 8)

Kebiasaan Umam (meski ia masih berusia 16 tahun) ikut membantu orang tuanya mencari nafkah juga berkat kejeliannya jual beli hp bekas. Meski sekarang tak lagi ramai.

”...Kalau tidak ada pesenan (burung) ...aku jualan hp bekas...tapi sekarang sepi...harga hp baru murah-murah...orang lebih memilih yang baru dan murah.”
(27 Januari 2012, *field note*, hlm. 8)

Di tempat kerja ini, hanya Umam yang menjadikan alat komunikasi seperti hp tidak hanya untuk kebutuhan konsumsi atau pemakaian pribadi sehari-hari tapi juga menjadikannya sebagai barang atau obyek yang diperjualbelikan.

5. Pakaian

Dalam keseharian, Pak Haji lebih sering memakai baju *koko*, sebutan khas orang Pekalongan, yaitu baju lengan panjang, berkerah sanghai, dan umumnya memiliki ornamen bordir di bagian depan, sarung dan *kethu kaji* berwarna putih. Dengan pakaian seperti itu Pak kaji nampak sebagai orang yang bersahaja. Tidak jarang semua yang dikenakannya berwarna putih, mulai dari sarung, baju koko hingga peci. Bukan hanya Pak Haji Jamil yang kerap berpenampilan seperti itu, Arul pun memakai baju koko dan celana panjang warna hitam ketika akan berangkat ke TPQ. Kadang-kadang saja Pak Haji baju lengan pendek, tetap memakai *kethu kajinya*, memakai celana borju warna coklat muda jika sedang berada di rumah. Bu Hajjah Mukminah senantiasa memakai gamis yaitu baju terusan ketika hendak bepergian atau memakai daster berlengan panjang ketika berada di rumah. Memakai busana bagi orang seperti Bu Hajjah Mukminah nampaknya bukan sekedar menutup badan, ia selalu memadupadankan busana, antara gamis dan kerudung selalu disesuaikan warnanya. Bukan hanya untuk acara resmi, bahkan untuk berolahraga pun Bu Haji juga melakukannya, seperti ketika hendak mengikuti jalan sehat yang diadakan sebuah koperasi.

”Iya Mbak....aku (Mbak Riski) disuruh mengantar (Bu Haji) mencari celana training warna hijau...katanya biar matching (sesuai) dengan kaosnya..”
(22 Januari 2013, *field note*, hlm. 206)

Namun tidak demikian halnya dengan para buruh. Seperti Lek Dul yang kerap memakai kaos bertuliskan sebuah toko cat, toko obat batik bahkan tidak ada tulisannya atau hiasan sama sekali. Lek Dul selalu memakai celana panjang berbahan kain, bersandal jepit yang sudah tipis. Ada satu lagi yang tidak ketinggalan dan selalu dipakai Lek Dul yaitu *kethu kaji* yang juga terlihat kusam. Pak Mahali juga demikian, bedanya ia gemar memakai kain sarung berkaos dan berpeci hitam yang tidak lagi hitam. Mungkin karena usia, istrinya yaitu Mak Lah memakai kain panjang atau *tapih* dan berkebaya.

Selain masalah busana, yang tak kalah menarik perhatian peneliti adalah dandanan atau *make up* baik Bu Hajjah dan Budhe Sum, keduanya seringkali memakai lipstik warna merah menyala dengan polesan bedak di wajah, ditambah *celak* dan alis yang hitam legam. Begitu juga dengan perhiasan, bagi Bu Hajjah Mukminah, seperti yang peneliti lihat umumnya pada *juragan batik orang kidulan*, kalung emas berantai panjang hingga ke bawah dada dengan liontin besar, gelang-gelang besar di tangan seolah menjadi petanda orang yang kaya dan memiliki banyak uang.

Budhe Sum meski tidak selengkap Bu Haji, tapi kalung yang dikenakannya juga tergolong cukup besar untuk ukuran buruh. Tapi di saat peneliti melihat gelang emasnya yang putus telah bercampur warna hitam, ternyata perhiasan yang ia pakai bukanlah emas tua. Di Pekalongan dikenal dengan istilah emas *nom* atau emas muda, dengan kadar emas yang rendah hingga mudah berubah warna jika sering terkena keringat dan lainnya.

” *Walah nok*...aku baru saja kena musibah...dompetku dicopet....isinya tujuh ratus ribu rupiah...habis dapat arisan. Dah itu...gelangku putus....kayak gini lho...untungnya aku terasa.”
(3 Januari 2013, *field note*, hlm. 193).

Tangan Budhe Sum mengambil gelang yang dia maksud dari dalam laci meja kecil. ”Ayo Nok (panggilan kepada anak perempuan)...nih lihat” diberikannya bungkus kecil itu padaku. Kubuka plastik kecil, sebuah gelang rantai dalam kondisi putus serta sebuah kertas kuitansi pembelian gelang emas. Di kertas itu tertulis Toko Mas Banyak, sebuah toko emas yang berada di Jalan Sultan Agung Pekalongan. Berat gelang mas itu tercatat delapan gram, dengan total harga delapan ratus tujuh puluh ribu rupiah. Dari harga dibandingkan dengan berat gelang ini, mudah dipahami gelang mas ini tergolong emas muda atau emas *enom*, begitu orang Jawa bilang.

Fenomena ini menarik bagi peneliti sebab hal itu menunjukkan sedemikian kuatnya keinginan Budhe Sum sekelas buruh untuk dinilai ”mampu” oleh orang di sekitarnya hingga ia berpenampilan seperti itu meski dengan kualitas perhiasannya lebih rendah. Keinginan memakai perhiasan itu juga nampak bagi Ipeh yang sedang sibuk mengumpulkan uang agar bisa membelinya.

Seperti hari ini (12 Desember 2012, hlm. 176), selepas mondar-mandir mengangkat *sanggan* dari rumah induk ke ruang produksi, tiba-tiba Ipeh nyeletuk, ”Emas *nom* (muda) yang harga dua ratusan ada nggak ya?”. Mendengar itu Mbak Ugi justru berkomentar, ”Dah hampir (menikah) ya

Peh?”. Ipeh pun hanya cengar-cengir tersenyum. Ipeh memang sedang berusaha *umpul-umpul* untuk persiapan perkawinannya. Sementara Mbak Riski, Mbak Ugi, Mbak Ida, Mbak Fatimah tidak memakai kalung, tapi hanya cincin di jari mereka.

Mbak Riski, Mbak Ugi, Ipeh, Tisa, Yuni, Wawan dan Umam terlihat santai dalam berpenampilan. Semuanya lebih sering berkaos pendek ala ABG, atau kemeja *junkis* dan bercelana jins. Hanya Umam yang tampak beda, rambutnya disemir kuning dan oranye, ujung poninya dibuat seperti trend anak-anak band korea yang sedang banyak digandrungi di kalangan anak Pekalongan saat ini.

6. Pendidikan

Peningkatan pendapatan bagi keluarga Pak Haji memiliki pengaruh bagi persepsinya mengenai pendidikan. Dua anaknya, Mbak Henny dan Ti’ul telah menempuh kuliah di Suryalaya dan di Wonosobo.

”Masalah sekolah jika belum sampai tingkatan *aliyah* (menengah atas) saya yang menentukan, tapi jika hendak menempuh kuliah seperti Henny dahulu saya serahkan dia.”
(16 Pebruari 2012, *field note*, hlm. 21)

Prinsip memilih perguruan tinggi yang disebutkan Pak Haji diiyakan oleh Mbah Henny,

”Dulu saya sudah kuliah di Wonosobo, tapi saya terus ingin mencoba kuliah di fakultas Tarbiyah di Suryalaya, *abah* (ayah) tidak melarang...katanya terserah saya...alhamdulillah diterima hingga saat ini..sementara lagi saya KKN...sepertinya di Bogor.”
(10 Februari 2012, *field note*, hlm. 17)

Kesadaran orang tua mengenai pendidikan tidak hanya dimiliki Pak Haji Jamil dan keluarganya. Seperti Mbak Ida, saat ini anaknya Eko sedang menempuh sekolah dasar, tepatnya kelas 6. Kuatnya keinginan Mbak Ida agar anaknya bisa melanjutkan ke tingkat SMP membuatnya harus rajin menabung.

”Anakku sekarang sedang sibuk ikut *try out ujian itu lho*...kemaren sudah dua kali, ya aku harus *umpul-umpul* (menabung) buat mendaftar SMP ...Inginnya di SMP Bumirejo, sebelah selatan itu biar tidak susah mengantar...soalnya kan dekat. Tapi sebenarnya anaknya ingin di SMP 8 dekat stasiun....tapi aku dan bapaknya tidak setuju....soalnya jalanan ramai...kuatir. Kalau mau ya di Bumirejo..misalnya waktu istirahat kan bisa di tempat neneknya. Apalagi gratis biaya pendaftaran...paling untuk jajan dan beli buku.”
(26 April 2012, *field note*, hlm. 58)

7. Sarana kesehatan

Selain sarana transportasi, yang tidak kalah menarik adalah sarana kesehatan. Meski memiliki banyak uang, Pak Haji Jamil tidak selalu berobat ke dokter jika dirinya atau anggota keluarganya menderita sakit. Seperti ketika Mia tiba-tiba kakinya sakit, bengkok dan tidak bisa dipakai untuk berjalan. Bu

Hajjah Mukminah mengoleskan asam yang telah dicampur air, tujuannya agar tidak bengkak lagi. Lain lagi ketika Bu Hajjah sendiri yang sakit di bagian kepala. Pak Haji membawanya periksa di rumah sakit Budi Rahayu Pekalongan, bahkan memeriksakannya melalui CT scan. Pengalaman berbeda dialami Pak Arif yang pernah sakit diabet akut. Dia merasa gagal berobat secara medis, kemudian memilih alternatif di daerah Purbalingga, Jawa Tengah, dan berhasil.

”Setelah saya berobat ke Purbalingga, dengan Pak Haji Somad hanya dengan dipegang, dipijat tertentu, dites lagi hasilnya mendingan turun.”
(20 Juni 2012, *field note*, hlm. 73)

Tindakan berobat ke dokter pun dilakukan Mbak Riski yang sedang mengupayakan keturunan.

”Aku mau ke dokter Ghalib...periksa USG..soalnya hari Minggu kemaren aku malah keputihan seperti *gajih*hiiii.”
(17 September 2012, *field note*, hlm. 96)

Bukan hanya untuk dirinya, ketika ayahnya yang menderita diabetpun Mbak Riski memeriksakannya ke dokter. Selain percaya dengan dunia medis, Mbak Riski juga percaya dan menurut saja ketika dia disuruh ayahnya memakai gelang yang dipercaya mampu melindungi dirinya dan jabang bayi. Gelang yang terbuat dari plat besi, hampir sama dengan yang sering dipakai para jama'ah haji, sisi luar gelang bergambar ukiran berbentuk bunga-bunga

kecil, sementara di sisi bagian dalam *gelang* berisi tulisan huruf arab, yang setelah kuperhatikan ternyata isi dari surat al-anfal ayat 97. Tapi Mbak Rizki sendiri tidak percaya dengan gelang itu.

”Aku biasa ajaaku mau aja disuruh pakai gelang ini tapi aku tidak percaya masalah begituan. Lha kalau aku percaya gelang ini membawa keselamatan, berarti aku tidak percaya lagi dong sama Alloh.”

(23 Oktober 2012, *field note*, hlm. 127)

Dualisme kepercayaan pada dunia kesehatan baik medis maupun non medis juga dialami Lek Dul ketika anaknya Amirul Mukminin mengalami patah tulang karena kecelakaan.

”Awalnya kalau Mukmin mau dibawa ke rumah sakit..ya sudah dari dahulu sembuh...tapi anaknya itu *kecing* (penakut). Mendengar kata operasi malah minta ke *sangkalputung*. Setelah bertanya pada orang-prang ada di daerah Wonotunggal..ternyata orangnya langsung minta uang delapan ratus ribu rupiah.”

”Anakku tidak diapa-apakan, Cuma diusap memakai *inten* di pundaknya yang sakit itu...lha orangnya minta delapan ratus ribu. Seminggu setelahnya anakku mau berangkat kerja malam harimalah terasa sakit lagi. Pernah dengar juga sih di Wonotunggal ke sana lagi..ada yang bisa memijat tanpa menentukan tarif...katanya sih ntar aja kalau sudah sembuh...tapi kan sudah terlanjur yang pertama itu...ya akhirnya saya bawa ke rumah sakit Benda.”

(12 Desember 2012, *field note*, hlm. 177)

Demi kesembuhan anaknya, Lek Dul pun terpaksa berhutang kepada saudara-saudaranya agar bisa membayar uang yang diminta.

8. Makanan

Bagi Pak Haji dan istrinya, makanan tidaklah sekedar mengisi perut atau menghilangkan rasa lapar, melainkan sensasi yang dicari. Karenanya kedua memiliki kegemaran wisata kuliner seputar Pekalongan, sekalipun hanya untuk sarapan.

”Mau beli soto di Pekajangan,” Pak Haji menjawab, ”Mencari Soto di sana, sebelah timur jalan....setelah jembatan....setelah kantor Stikes...ke arah selatan lagi...namanya Polari... (30 Oktober 2012, *field note*, hlm. 149).

Begitu juga dengan minuman, bukan sekedar air teh biasa. Di Kota Pekalongan teh dalam kemasan seakan menjadi kebiasaan tidak hanya bagi pengusaha tapi juga bagi buruh. Seperti yang peneliti saksikan ketika mengikuti prosesi perkawinan keluarga Mbak Ugi; *tilik bayen* Mbak Riski atau dalam dus makanan kecil di saat ada acara *manakiban*. Pak Haji juga lebih sering menyuguhkan teh kemasan terlebih yang telah disimpan dalam kulkas ketika banyak tamu datang ke rumah. Kepraktisan tampaknya menjadi alasan kuat bagi mereka. Apalagi harganya relatif murah, dan juga mudah ditemui di super market, mini market bahkan warung-warung di dalam kampung.

Memenuhi kebutuhan makan juga menjadi sarana mencari sensasi atau kesan. Makanan bagi Pak Haji tidak lagi menjadi simbol fungsional, melainkan simbol posisional, seperti halnya rumah, perabotan, pakaian, kendaraan yang dimiliki. Di sini konsumsi dalam sudut kepraktisan juga bermakna sebagai penunjang penampilan (*practice as performance*). Makna tersebut akan mengarah pada eksistensi seseorang. (Warde, 2005: 134).

Lain halnya dengan para buruh. Wawan misalnya, ia justru sering melewatkan waktu makan siang demi menghemat pengeluaran pergi ke warung atau jajan alias *marung* agar bisa menabung untuk membelikan anaknya susu formula. Jangankan simbol posisional, simbol fungsional saja ia korbakan. Atau Lek Dul yang beristri dua, yang tinggal di Pekalongan dan di Pemaalang. Dia memilih baru pulang ke Pemaalang jika uangnya sudah terkumpul, untuk membayar hutang sembako di warung, langganan istrinya.

”Ya kalau uangnya sudah ngumpul...pulang ke Pemaalang. Aku sudah bilang kepada istriku, kalau butuh belanjaan, hutang dulu sama tetangga, nanti kalau aku pulang atau anakku pulang dari Jakarta ya dilunasi. Dijalani sebisanya, kalau ada ya dimakan bersama, kalau tidak ada ya dicari bersama.”
(8 Februari 2012, *field note*, hlm. 16)

Kebiasaan Lek Dul berhutang untuk menutup kebutuhan makan keluarga juga dilakukan oleh Budhe Sum, yang memilih hutang dengan tetangga daripada meminta kepada anaknya.

”Ya *ngutang*, daripada meminta kepada anak, malu, malahan penginnya memberi kepada anak bagaimanapun caranya, kalau bisa ya jangan minta anak. Kalau punya hutang, aku malah jadi semangat kerja...buat membayar hutang. Pokoknya hutang dulu sama tetangga yang jualan...kalau sudah punya uang, dibayar, gitu aja.”

(23 Februari 2012, *field note*, hlm. 26)

Mbak Ugi memilih untuk menghemat pengeluaran dengan memilih susu yang lebih murah agar keuangan keluarganya stabil. ”Susunya SGM ...yang murah, untungnya suamiku masih kerja di pabrik...jadi masih bisa membeli susu.” Sementara Mbak Riski mendapat jatah makan siang karena ia tidak pulang waktu istirahat seperti yang lainnya. Mbak Ida lain lagi ceritanya, ia memilih istirahat dan makan siang di rumah kakaknya yang tinggal tak jauh dari rumah Pak Haji.

”Aku nggak pulang ke rumah, tapi pulang ke rumah kakakku, dekat sini. Tapi aku sudah bawa nasi dari rumah, sejak tadi pagi, kubawa terus kutitipkan pada kakakku. Sebenarnya kakakku tidak keberatan kalau aku ikut makan di sana, tapi aku tidak enak kalau terus menerus...ya kalau kakakku masak aku minta lauknya sedikit.”

(6 Februari 2012, *field note*, hlm. 12)

9. Bahasa yang digunakan

Kedekatan hubungan juga tampak pada bahasa panggilan antara Pak Haji dengan anggota keluarga, Pak Haji dengan relasinya, Pak Haji dengan para buruh, buruh dengan sesama buruh. Antara sesama juragan biasanya

saling menyapa dengan panggilan *Ji...* (kependekan dari kaji), *pak yai* (sama dengan *pak Kyai*) jika pengusaha batik itu kebetulan juga seorang kyai atau tokoh agama, seperti Pak Haji Jamil kepada KH Jahri Anwar Para pekerja dengan *juragan* yaitu dengan panggilan *pak kaji...* atau *bu kaji....*, sementara *juragan* biasanya memanggil nama pekerja disesuaikan dengan umur para pekerja, terkadang Pak Haji menambahkan kata Mbak atau Budhe ketika memanggil pekerjanya, seperti kepada Mbak Ugi atau Mbak Riski, kepada subkontraknya Mbak Fatimah, Mbak Parekhah atau Budhe Sum. Pak Haji menambah sebutan *lek* kepada pekerja laki-laki yang berusia lebih dari 40 tahunan. Anak kepada orang tua umumnya menggunakan sebutan ayah dan ibu, atau bapak dan ibu, atau *abah* dan *umi*. Pemanggilan seperti itu, mengandung pembelajaran (edukasi) kepada seorang anak sehingga anak tidak memanggil kepada ibu atau bapaknya dengan panggilan yang salah (Syam, 2013: 136).

Dari deskripsi cara mereka berkehidupan tergambar adanya perbedaan kelas pada pola konsumsi dan gaya hidup di kalangan pengusaha dan buruh batik. Dorongan konsumsi yang ada di masyarakat pembatik ternyata bukan karena kebutuhan tapi lebih karena ingin mendapatkan kesan dari barang yang dikonsumsinya itu. Pada perilaku ini faktor meniru atau imitasi kepada kelompok masyarakat yang lebih mampu, juragan misalnya menyebabkan buruh berpenampilan seperti juragan, meski terbatas pada perhiasan misalnya (baca Falk, 1994: 117-119).

Menurut Belk (1988) kajian mengenai visualisasi kehidupan ini menegaskan bahwa objek materi dari semua benda yang dikonsumsi menjadi elemen vital dalam pembentukan identitas manusia dan refleksi atasnya: siapa kita, persepsi kita terhadap diri sendiri, penilaian atas harga diri kita seluruhnya dipengaruhi oleh apa yang kita miliki dan kuasai (Lee, 2006: 45). Konsep ini menjawab tentang budaya konsumsi (*the culture of consumption*) yang dijalani baik oleh pengusaha maupun buruh batik. Seperti yang dinyatakan Hall (1976) bahwa kebudayaan merupakan pengalaman kelompok. Kendati relasi ekonominya tidak secara langsung bersifat reflektif, relasi budaya memperlihatkan diri sebagai "relasi dominasi dan subordinasi" (Lee, 2006: 73). Mencermati kemiripan dan perbedaan pada kelompok suatu masyarakat, memang sering diperlihatkan pada kajian mengenai konsumsi termasuk sisi kepraktisan yang kerap menjadi pertimbangan pada masyarakat perkotaan (Warde, 2005: 137). Begitu juga halnya dalam konteks masyarakat pembatik Kota Pekalongan, pola konsumsi memberikan gambaran struktur kelas yang berbeda antara buruh dan majikan.

Fenomena pembagian struktur sosial menunjukkan hal yang biasa terjadi pada masyarakat pra industri (Menno & Alwi, 1994: 28). Seperti yang terjadi di Kota Pekalongan yang menempatkan para pedagang di kelas bawah, sementara pejabat atau birokrat dan pemuka agama seperti habib dan kyai pada kelas atas menunjukkan hal yang biasa terjadi pada masyarakat pra industri. Data kelompok manakib atau tradisi seperti khaul, menggambarkan dekatnya hubungan pengrajin batik dengan kaum agamawan yaitu habib dan kyai baik yang masih hidup

maupun yang sudah meninggal menunjukkan bahwa perilaku sosial sangat ditentukan oleh keanggotaan dalam kelas sosial tertentu.

Pengetahuan tentang masyarakat Pekalongan, sejarah dan gambaran umum industri batik hingga visualisasi kehidupan pengusaha dan buruh batik yang menunjukkan telah terjadi pembagian struktur kelas para pembatik. Peneliti tidak serta merta memahami rutinitas mereka melalui objek visual saja, sebab itu belum cukup memberi informasi mengenai hal-hal yang mendasari munculnya objek visual tersebut. Patut diduga kebiasaan itu dilandasi dengan nilai-nilai kehidupan atau kearifan lokal yang dilakukan melalui ragam tradisi masyarakat Pekalongan secara umum hingga semangat spiritualitas yang mereka dapatkan. Pembahasan itu akan dideskripsikan pada bab selanjutnya.

BAB III

NGGOLEK PANGAN SEWU DALANE

Pada bab 2 (dua) telah diuraikan mengenai gambaran umum tentang industri batik serta bagaimana bentuk kehidupan yang menunjukkan adanya pembentukan struktur kelas di antara pengusaha dan buruh batik. Tampilan gaya hidup tersebut tidak cukup dipahami sebagai fenomena empirik saja. Penelitian ini memahami adanya indikasi keterlibatan aspek tradisi kultural dan kepercayaan yang diyakini masyarakat Pekalongan, yang berpengaruh pada pandangan dan cara berpikir di saat masyarakat bekerja untuk memenuhi kebutuhan. Keyakinan yang terus menerus dipelihara tersebut memiliki tautan dengan dinamika kehidupan industri batik di Kota Pekalongan.

Berbagai pengalaman dan pendapat mengenai hal-hal mistik, khususnya di Pekalongan mudah peneliti peroleh. Seperti yang dinyatakan Mulder, bahwa di Jawa, masyarakat dengan senang hati menyatakan dan bertukar pikiran menyangkut pandangan mereka, bukan dengan tujuan "menarik" dan menaklukkan mereka, melainkan hanya untuk memperbincangkan segala yang mengasyikkan benak mereka (Mulder, 2001: 2). Berikut adalah ragam tradisi dan bentuk keyakinan yang hingga saat ini masih menjadi kepercayaan masyarakat pengrajin batik di Kota Pekalongan.

A. Ngalab Berkah

1. *Khaul (Sya'banan)*

Pekalongan merupakan salah satu kota penting dalam penyebaran agama Islam di pesisir pulau Jawa. Tidak heran jika ada tokoh Islam yang berpengaruh dimakamkan di Pekalongan, salah satunya adalah Sayid Ahmad Bin Abdullah Bin Tholib al Atas atau lebih terkenal dengan julukan Habib Ahmad. Beliau adalah seorang ulama besar yang sangat berjasa mendirikan pesantren di Pulau Jawa. Makam beliau terletak di Jalan Irian Kelurahan Sapuro, Kecamatan Pekalongan Barat, sekitar 2 Kilometer dari terminal bis Kota Pekalongan. Lokasi makam ini cukup strategis yaitu 100 meter ke arah Utara dari Jalan Jenderal Sudirman yang merupakan jalur utama yang menghubungkan Kota Pekalongan dengan kota-kota lainnya seperti Semarang, Tegal, Jakarta dan sebagainya. Karenanya, tidak mengherankan jika banyak pengunjung yang datang ke makam ini. Kedatangan mereka sangat mudah dilihat setiap hari Kamis dan Jum'at di setiap minggunya.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 3.1.
Makam Habib Ahmad (Tampak Luar)

Dari sisi luar (gambar 3.1.) tampak bahwa bangunan makam Habib Ahmad memiliki disain yang sangat sederhana. Jendela-jendela kayu berukuran besar di setiap sisi dinding menjadi ciri yang cukup menonjol. Dari empat pintu besar yang ada, hanya satu pintu yang menghadap ke arah baratlah yang dibuka untuk para peziarah. Halaman makam yang telah dipasang paving memudahkan area ini dibersihkan dan menjadi tempat duduk para jamaah ketika mengikuti kegiatan *khaul*.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 3.2.
Makam Habib Ahmad (Tampak Dalam)

Pada gambar 3.2. tampak bahwa di dalam bangunan terdapat beberapa makam. Di bagian tengah terdapat makam Habib Ahmad berdampingan dengan makam istrinya Syarifah Asrifah, sementara di pojok kiri dan kanan belakang adalah makam kedua anaknya yaitu makam Habib Husen di sebelah kiri dan Habib Ali beserta istrinya Syarifah Khotijah. Jika pada hari biasa, jumlah pengunjung makam tidak sebanyak pada acara tersebut. Halaman parkir juga tampak sepi, hanya ada satu atau dua bis pariwisata yang membawa peziarah dari luar kota. Begitu juga toko-toko yang biasa menjual baju-baju batik dan warung makan tidak terlalu ramai dikunjungi pembeli. Jumlah pengunjung baru mencapai puncaknya setiap tanggal 14 Sya'ban/Ruwah, di mana diadakan acara Sya'banan, atau lebih dikenal dengan istilah *khol (khaul)*.

Di kompleks makam Habib Ahmad ini terdapat masjid tua seperti yang tercantum pada gambar 3.3. Masjid ini bernama Masjid AULIA' yang dibangun pada tahun 1113 H/ 1714 M. Masjid ini termasuk bangunan sejarah, dan istilah Aulia' diberikan karena masjid ini didirikan oleh kaum Aulia yaitu Kyai Maksum, Kyai Sulaiman, Kyai Lukman dan Nyai Kudung, sehingga nama masjid ini menjadi masjid jami Aulia Sapuro dan menjadi penanda syiar Islam di pesisir utara.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 3.3.
Masjid Aulia' Pekalongan

Keberadaan masjid ini sangat penting mengingat penyebaran Islam di Kota Pekalongan sudah terjadi sejak ratusan tahun yang lalu. Pada gambar 3.3. tampak bahwa bentuk masjid Aulia sangat sederhana, bahkan lebih mirip bangunan mushola. Pada pintu masuk masjid terdapat kaligrafi atau tulisan arab yang menyebutkan nama masjid ini. Masjid ini memiliki beberapa pintu

masuk yang semuanya terbuat dari kayu. Dinding tembok masjid sendiri mempunyai desain ala Timur Tengah.

Interior masjid ini mengikuti gaya Jawa, di mana ada 4 (empat) buah tiang atau *soko* yang terbuat dari kayu jati. Kayu-kayu tersebut merupakan sisa-sisa pembangunan masjid Demak. Hal ini menandakan kuatnya asimilasi budaya Jawa dan penyebaran Islam. Yang lebih unik lagi adalah keberadaan mimbar khutbah yang orisinil terbuat dari ukiran kayu jati. Saat ini pengelolaan masjid telah diserahkan kepada Dinas Pengelolaan Museum dan Kepurbakalaan, hal ini mengingat Masjid Aulia sudah menjadi situs sejarah dan usianya yang sudah tua (sekitar 300 tahun) membutuhkan penanganan tersendiri oleh pemerintah Kota Pekalongan. Selain karena nilai bangunannya, masjid ini terkenal karena di masjid ini tersimpan al- Qur'an raksasa yang berukuran 22,35 x 2 meter dan merupakan pemberian seorang penduduk yang menjadi anggota polisi pada tahun 1970-an yang bernama Moh. Aswantari. Al-Qur'an raksasa itu dibuat dari kain putih yang ditulis dengan cat hitam.

Masjid ini berada di tengah-tengah kampung Sapuro. Kedekatannya dengan kompleks pemukiman penduduk membuat masjid ini selalu ramai dipenuhi jamaah, terutama di saat waktu sholat tiba. Terlebih di sekitar lokasi masjid terdapat makam yang dikeramatkan oleh masyarakat Pekalongan, yaitu makam Habib Ahmad Alatas. Masjid ini menjadi lebih ramai dikunjungi pada saat kegiatan *khaul* di kompleks makam Habib Ahmad diadakan. Hal ini

terjadi karena terlalu banyaknya pengunjung hingga hampir semua tempat yang berdekatan dengan makam Habib Ahmad menjadi tempat persinggahan.

Maksud diadakan tradisi *khaul* adalah suatu upaya untuk memperingati genap setahun wafatnya Habib Ahmad bin Abdullah bin Tholib Al-Atas. Pengertian *khaul* ini lebih condong kepada peringatan hari wafatnya seseorang tokoh masyarakat yang berlangsung setiap tahun sekali berdasarkan hitungan tahun Hijriah. Ketekunan Habib Ahmad dalam menjalankan ibadah, keikhlasan dan kasih sayangnya kepada mereka yang lemah serta ketegasannya dalam menjalankan *amar ma'ruf nahi munkar* telah membuat Habib Ahmad menjadi idola di tengah-tengah masyarakat dan tersebarlah kepada masyarakat riwayat-riwayat kejadian-kejadian luar biasa (*khowariqul 'Adah*) yang dikenal sebagai *karomah*. Karena contoh teladan ini pula yang membuat acara *khaul* setiap tahun ini senantiasa dipenuhi banyak pengunjung umat Islam yang antusias berziarah ke makam Habib Ahmad ini yang dipercaya memiliki *karomah* tersendiri.

Ziarah ke makam-makam mereka dan tempat-tempat keramat lainnya adalah salah satu ciri umum kesalehan muslim (Woodward, 1999: 138)

Tradisi *khaul* ini memiliki makna bermacam-macam, baik dari aspek politik, ekonomi, sosial dan religi. Aspek politik di mana Habib memiliki sifat kepemimpinan dan kharisma dalam mensyiarkan agama Islam, sedangkan aspek ekonomi yaitu ketika tradisi ini diadakan pada tanggal 14 Sya'ban

banyak melibatkan masyarakat setempat seperti para pedagang batik, sarung, peci, tasbih, minyak wangi, makanan dan minuman bahkan tukang parkir. Hal ini tentu saja menambah pendapatan bagi penduduk sekitar makam. Aspek sosial pada tradisi *khaul* ini tercermin pada hubungan yang lebih dekat antara para santri dengan guru, juga karena tradisi ini dijadikan sarana untuk memupuk silaturahmi atau *ukhuwah Islamiyah* antar sesama muslim yang hadir. Sementara *karomah* yang dimiliki Habib memberi manfaat pada aspek religi, yaitu ketika para pengunjung meneladani ketekunan dan keikhlasan Habib dalam menjalankan ajaran agama.

Ribuan tamu baik datang dari dalam Kota Pekalongan, maupun luar daerah seperti Bogor, Jakarta, Semarang, Jawa Timur dan sebagainya bahkan luar negeri seperti Malaysia, Brunei, Arab Saudi, Yaman, Hadramaut, Mesir yang juga merupakan keturunan dari Syekh Habib Ahmad. Mereka datang ke Pekalongan untuk mengikuti acara ini paling tidak dua (2) hari sebelum hari H dengan harapan mereka dapat mengikuti dapat mengikuti acara ini sampai akhir. Terlebih dulu pengunjung acara ini berziarah ke makam Habib Ahmad. Area sekitar makam Habib Ahmad pun menjadi ramai luar biasa, jumlah pengunjung tidak sebanding dengan hari-hari biasa. Puluhan mobil dan bis pariwisata tampak berjejer parkir. Keramaian pengunjung dan hilir mudiknya kendaraan bermotor membuat area makam yang bersebelahan dengan area makam umum Sapuro ini jauh dari kesan *wingit*, karena lokasi makam ini memang terletak ditengah-tengah pemukiman penduduk.

Fasilitas umum seperti mushola, kamar mandi, juga banyaknya toko dan warung-warung makan banyak tersedia memudahkan bagi pengunjung untuk sholat, makan dan beristirahat. Rumah-rumah di sekitar makam Habib ini juga banyak menawarkan kamar-kamar untuk menginap. Hal ini tentu memudahkan pengunjung luar kota. Meski demikian jumlah kamar yang ditawarkan tidak sebanding dengan jumlah pengunjung acara *khaul* ini, sehingga banyak juga pengunjung yang menginap di hotel-hotel yang tersebar di Pekalongan.

Pakaian yang dikenakan para peziarah pun mudah dibedakan dari masyarakat umumnya. Sebagian besar mereka memakai kain sarung, baju *koko* dan peci baik itu berwarna putih maupun hitam dan sebagian lagi memakai *gamis* berwarna putih, dengan ragam peci di kepala. Banyak juga yang memakai kain sorban di leher mereka. Kemasyhuran tradisi *khaul* di makam Habib Ahmad ini menjadi *icon* tersendiri di kawasan Kota Pekalongan.

Bagi masyarakat pesisir, makam merupakan lokus penting dalam prosesi upacara. Makam menjadi tempat sakral dan sebagai medan budaya, makam memiliki aura atau nuansa yang berbeda dengan yang profan atau duniawi. Di sinilah masyarakat melakukan kegiatan ritual untuk memperoleh *barakah* (dalam bahasan Arab) yang mengalami desimilasi menjadi *berkah* (dalam bahasa Jawa). Apapun namanya, yang jelas motif penyebab bagi mereka yang

menyelenggarakan berbagai ritual adalah keinginan yang kuat untuk memperoleh rahmat atau kebahagiaan.

Penempatan makam sebagai salah satu tempat sakral adalah pemikiran yang didasari mitologi. Artinya, bahwa kesakralan itu dimitoskan. Ia menjadi sakral karena dimitoskan sebagai sesuatu yang sakral. Memang, di dalam kehidupan ini tidak semuanya bisa dianggap sebagai realitas yang profan, akan tetapi juga terdapat wilayah atau lokus yang dianggap sebagai sakral (*sacred*). Tidak semua makam dianggap sakral karena tidak memenuhi persyaratan sebagai sakral. Bagi sebagian umat Islam, makam dianggap sakral kalau ia pantas disakralkan, seperti *wali* atau penyebar Islam yang diyakini memiliki kelebihan-kelebihan supernatural, bukan kelebihan yang bersifat natural.

Bagi orang Jawa, tempat suci itu mengandung sebuah aura yang berbeda dengan kekuatan tempat lainnya yang dianggapnya tidak sakral. Sebagai tempat suci, ia memiliki aura yang berbeda sehingga penghormatan yang diberikan tentunya juga berbeda.

(Syam, 2007: 128)



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 3.4.
Suasana Ceramah Pada Acara *khaul* Di Pagi Hari

Acara *khaul* dilakukan sejak pagi hari. Pada gambar 3.4. tampak begitu banyak jumlah para peziarah membuat kawasan di depan makam menjadi penuh sesak. Mayoritas adalah kaum lelaki, tidak sebanding dengan jumlah peziarah wanita. Umumnya peziarah laki-laki berada di beranda depan hingga ke parkir depan makam, sementara peziarah wanita lebih banyak menunggu di dalam dan teras mushola yang terletak di samping kanan depan makam.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 3.5.
Aktivitas Para Pedagang Pada Acara *Khaul*

Suasana *khaul* menjadi kian ramai dengan hadirnya banyak pedagang *tiban* seperti yang tampak pada gambar 3.5. Di sepanjang jalan Sapuro terjadi pasar tumpah, mulai dari pedagang yang menjajakan makanan, pakaian batik, mainan anak-anak, minuman dan sebagainya. Keramaian ini ditambah lalu lalangnya para peziarah menambah kemacetan jalan. Hingga tak heran jika akses jalan menuju dan dari area makam ini ditutup aparat demi kelancaran acara ini. Fakta ini menunjukkan bahwa aspek ekonomi pun berperan dalam suatu tradisi. Seperti pernyataan Syam (2007) bahwa

Sebenarnya keberadaan makam juga bernuansa ekonomis. Masyarakat sekeliling makam bisa menjajakan berbagai produk-makanan, cinderamata, pakaian, kerajinan dan sebagainya- sementara organisasi pengelola makam-makam tersebut juga memperoleh pemasukan dana dari aktivitas tersebut. Bahkan pemerintah daerah juga menarik retribusi atau pajak masuk tempat ziarah sebagai bagian dari Pendapatan Asli Daerah. Ada ungkapan bahwa "wali itu sudah meninggal saja masih memberi barakah bagi orang-orang yang berada di sekelilingnya". Ungkapan ini menggambarkan bagaimana orang memandang wali sebagai bagian dari dunia sakral yang keberadaannya selalu menguntungkan bagi orang lain.

(Syam, 2007: 108)

Malam hari, tanggal 14 Sya'ban menjadi puncak acara *khaul*, sejak habis sholat isya', pengunjung kian memadati halaman makam yang sudah disulap menjadi tempat duduk. Pengurus makam sudah menyediakan tikar untuk alas duduk. Pengunjung pun terus berdatangan, tidak hanya orang tua dan anak muda, bahkan anak-anak usia balita pun ikut diajak. Tak urung hal ini membuat tempat duduk yang telah tersedia langsung terisi penuh, sehingga panitia pun harus menambah tikar dan karpet hingga di area jalan aspal menuju kompleks makam. Otomatis suasana ini membuat sibuk para petugas parkir yang menghalau para pemilik kendaraan untuk memindahkannya. Bagi pengunjung yang tidak juga kebagian tempat duduk terpaksa duduk di emperan rumah-rumah warga. Membludaknya pengunjung *khaul* ini menggambarkan besarnya kharisma Habib Ahmad.

Khaul adalah pola penghubung bagi generasi penerus dengan generasi pendiri sebuah orde keagamaan, misalnya pendiri pesantren atau tarekat yang pada masanya memiliki kharisma yang sangat tinggi. Khaul menghadirkan nuansa kharisma itu datang lagi dan dianggap sebagai pengejawantahan kharisma tersebut. Semakin besar kharisma Kyai atau Wali semakin besar nuansa khaul tersebut (Syams, 2005: 184). Puncak acara ini menjadi lebih menarik bagi pengunjung, karena sekaligus memperingati *nisfu sya'ban* (doa di pertengahan bulan Sya'ban). Bagi umat Islam, *nisfu sya'ban* sangat dinantikan terutama juga untuk menyambut masuknya bulan puasa Ramadhan.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 3.6.
Suasana Pemberian Tausiyah

Pada gambar 3.6. tampak bahwa pada malam hari, *tausiyah* atau ceramah agama sebagai puncak acara diisi oleh pemuka agama dari Mesir atau Timur Tengah. Isi ceramah itu sendiri seputar keutamaan ibadah, perbuatan *amal sholeh* dan persatuan umat Islam. Ulama yang memberi ceramah di teras makam, dengan sebuah *stand mic*. Meski hanya dengan sebuah *mic*, para pengunjung bisa mendengar jelas karena panitia menyediakan banyak *speaker* di beberapa titik. Udara pun tidak terlalu panas, sebab di atas pengunjung duduk pun telah dipasang puluhan kipas angin. Semua tampak tekun mendengar ceramah yang diberikan. Malam tidak lagi terasa gelap karena puluhan lampu yang dipasang di setiap tiang *tratak* membuat suasana di kompleks makam menjadi terang benderang.

Dari suasana berkumpulnya para pengunjung yang tidak lagi bisa dibedakan strata sosial dan ekonominya, mereka duduk dan berbagi tempat dengan sesama pengunjung lainnya. Tradisi *khaul* benar-benar mampu menyatukan umat Islam yang secara bersama-sama menginginkan keberkahan dari acara *khaul* atau *nyadranan* ini. Tradisi *khaul* ini berimplikasi pada kehidupan pengusaha dan buruh batik di Kota Pekalongan. Selain karena pengikut *khaul* banyak yang berprofesi pada usaha batik, juga karena di antara pengunjung baik dari dalam negeri maupun luar negeri yang membeli kain ataupun baju batik mempengaruhi jumlah permintaan batik itu sendiri.

Bagi pengrajin batik, semangat berusaha yang diperoleh sesuai mendengar tausiyah pada acara ini sangat penting bagi kelangsungan usaha batik. *Khaul* menjadi media penyemangat dan peningkatan kepercayaan bagi seseorang baik sebagai pedagang, pengusaha maupun buruh batik. Semakin banyak pengunjung yang datang pada acara ini semakin banyak batik dikenal bahkan dibeli pengunjung lainnya. Hal itu berarti peningkatan produksi yang membawa keuntungan bagi pengusaha dan pendapatan bagi buruh batik.

2. *Syawalan/ Krapyakan (Lopis Raksasa).*

Syawalan di Kota Pekalongan yang dipusatkan di Kelurahan Krapyak, Pekalongan Utara. Dalam ranah antropologi, kegiatan ini dapat dikategorikan sebagai *folklore*, yaitu bagian dari kebudayaan yang bersifat kolektif, yang tersebar dan diwariskan secara turun temurun, sehingga untuk warga Krapyak sendiri dipastikan ikut mengadakan atau mengikuti tradisi ini.

Tradisi ini merupakan kebiasaan masyarakat Kota Pekalongan khususnya masyarakat Krapyak yang terletak di Pekalongan Utara. Tradisi ini dimulai sejak tahun 1855 dan dirintis oleh Kyai Haji Abdullah Siroj. Beliau adalah seorang yang berjasa dalam menggembeleng pemuda, baik secara fisik maupun mental, untuk melawan penjajah Belanda. Sayangnya tindakannya diketahui oleh Belanda, dan ia pun ditangkap oleh Belanda. Beliau wafat dan dimakamkan di Magelang oleh para santrinya.

Oleh karena pusat kegiatan Syawalan berada di Kelurahan Krapyak, maka tradisi ini sering disebut juga Krapyakan. Dan karena acara utama dalam upacara Syawalan adalah pemotongan dan pembagian lopis maka tradisi ini disebut juga Lopisan. Tradisi *lopisan* ini dilakukan pada tanggal 8 Syawal. Dalam tradisi ini tidak terdapat pernak-pernik ritual, hanya perlengkapan tempat: tratak, meja dan kursi-kursi untuk tamu undangan serta meja khusus untuk menempatkan lopis "raksasa". Karena yang paling menarik dalam tradisi ini adalah dibuatnya *lopis* berukuran raksasa dengan ukuran mencapai tinggi 1,75 meter, diameter sekitar 2 meter dan berat hampir 1 kuintal.

Ribuan pengunjung datang baik dari Kota Pekalongan sendiri maupun dari luar Pekalongan, seperti Batang dan Pemalang. Tradisi ini mendapatkan perhatian tersendiri dari kalangan birokrat. Walikota, wakil walikota Pekalongan serta beberapa pejabat seperti ketua DPRD, Kapolres, Dinas Pariwisata dan Kajari Pekalongan tampak menghadiri, bahkan Walikota mendapat tugas khusus yaitu meresmikan acara *lopisan* atau *syawalan* ini dengan cara memotong lopis raksasa sebagai tanda dimulainya acara ini.

Kemudian panitia memotong semua bagian lopis dan dibagikan kepada pengunjung. Para pengunjung biasanya berebut untuk mendapatkan potongan *lopis* tersebut sebab dianggap membawa berkah. Mereka tetap saja yakin akan hal itu, walaupun walikota dalam sambutannya telah mengingatkan bahwa lopis itu adalah lopis biasa. Banyaknya pengunjung membuat jalan

raya yang menuju Krpyak tidak bisa lagi dilewati kendaraan bermotor, alhasil masyarakat yang melewati jalur itu harus rela berjalan kaki dan memarkir kendaraannya agak jauh dari lokasi. Pembuatan *lopis* dimaksudkan untuk mempererat tali silaturrahi antar masyarakat Krpyak dengan sekitarnya. Pada acara ini masyarakat Krpyak juga menyediakan jajan gratis bagi para pengunjung meskipun tidak saling kenal sebelumnya.

Tujuan utama penyelenggaraan upacara Syawalan adalah untuk menyediakan media silaturrahi dan media untuk saling memaafkan antar warga Kelurahan Krpyak dan antar warga Pekalongan yang bekerja di luar kota, seperti Jakarta, Semarang dan daerah-daerah lainnya. Setelah sholat 'Id, warga Kelurahan Krpyak yang sebagian besar adalah umat Islam melakukan silaturrahi dengan cara berkunjung dari rumah ke rumah. Pada hari kedua sampai hari ketujuh setelah Idul Fitri, banyak anggota masyarakat di lingkungan Krpyak melaksanakan puasa sunnah atau puasa enam hari. Hal ini menyebabkan pada hari-hari tersebut, para kerabat atau saudara-saudara dari jauh kurang memiliki kesempatan untuk bersilaturrahi dengan saudara-saudara mereka di Kampung Krpyak. Oleh karena itu mereka memilih untuk datang ke Krpyak pada hari kedelapan, setelah warga Krpyak selesai melaksanakan puasa sunnah. Dari kebiasaan ini terbentuklah tradisi Syawalan. Secara sosial, *syawalan* atau *lopisan* ini adalah bentuk penghormatan bagi orang-orang yang telah usai melakukan puasa sunnah syawal.

Keterlibatan masyarakat dalam menyambut tradisi ini memiliki arti penting, yaitu perwujudan rasa syukur kepada Allah SWT, juga perwujudan keinginan untuk meminta maaf kepada orang lain atas kesalahan yang telah dilakukan, serta keinginan untuk mempererat silaturahmi. Lopis sebagai makanan khas yang disajikan pada tradisi Syawalan merupakan simbol harapan dan keinginan masyarakat Krapyak yang dipercaya dapat merekatkan kerukunan antar warga karena sifat dari bahan dasar lopis yaitu ketan yang bersifat liat atau lengket itu.

Di kalangan industri batik, tradisi *syawalan* memiliki implikasi tersendiri. Selain semangat berusaha bagi para pengusaha dan para buruh seusai menjalani tradisi puasa dan saling meminta maaf, pelaksanaan tradisi ini juga berkaitan dengan kapan kegiatan usaha batik dimulai lagi. Mayoritas kegiatan usaha batik menghentikan produksi H-7 lebaran hingga puncak syawalan ini selesai dilakukan, barulah keesokkan harinya para buruh kembali bekerja. Hal ini menjadi semacam budaya dan telah terjadi bertahun-tahun di kalangan masyarakat pengrajin batik.

Selain makna ekonomi, sosial dan religi, upacara Syawalan juga memiliki makna politis. Tradisi ini merupakan ajang integrasi dari warga Krapyak maupun dari luar Krapyak. Syawalan sudah berlangsung lama dan memiliki karakter yang unik, karena itu Syawalan menjadi salah satu identitas budaya Kota Pekalongan. Hal ini sangat penting sebab dalam lingkup global, identitas budaya sangat diperlukan oleh suatu *nation state*, agar

masyarakatnya tetap mencintai bangsa dan tanah airnya. Adapun makna ekonominya adalah bahwa pada saat Syawalan ini berlangsung, banyak para pedagang *tiban* yang menjual berbagai jenis dagangan seperti makanan, minuman, mainan anak-anak dan pakaian.

3. Cap Go Meh

Ada yang berbeda dengan suasana Pekalongan hari ini, 23 Pebruari 2013. Meski lumayan mendung, puluhan bahkan ratusan orang sudah berjejer di pinggir jalan, mulai dari Klenteng Po An Thian di Jalan Blimbing yang berada persis di sebelah barat gereja Katholik. Di depan klenteng kerumunan pemain barongsai yang berkaos warna merah menjadikan halaman klenteng seperti lautan api. Kendaraan yang telah dihiasi aneka asesoris menjadi semarak dilihat, seperti membentuk kepala naga dan sebagainya. Di sini hujan mulai rintik-rintik, tapi antusiasme orang-orang tidak bergeming, tetap menunggu rombongan Liong melewati barisan mereka.

Hari semakin siang, jam sudah menunjukkan pukul sembilan kurang seperempat, orang bertambah banyak. Tiba-tiba datang rombongan mobil berplat merah....dikawal patwal ...depan belakang....Rupanya rombongan wakil walikota, HA. Alf Arslan Djuneid, menggunakan seragam warna coklat kekhi. Ternyata di barisan tamu sudah tiba pula orang yang disegani dari sisi spiritual, Habib Lutfi bin Yahya, lengkap dengan jubah serta surban berwarna putih yang *diukel* layaknya orang dari Timur Tengah.

Sekitar jam sembilan kedua tokoh birokrasi dan spiritual secara bergantian memberikan sambutan yang pada intinya menyambut baik kegiatan Cap Go Meh, dan menjadikan acara ini sebagai budaya yang perlu dilestarikan di Kota Pekalongan. Apalagi di Kota ini tinggal berbagai etnis, Jawa, Thionghoa dan Arab. Pak wakil walikota yang akrab disebut Pak Aleks juga menyampaikan pesan agar perayaan Cap Go Meh dijadikan momentum persatuan bagi semua masyarakat, tanpa membedakan agama dan budaya. Melihat sosok Habib Lutfi hadir pada acara ini juga memperlihatkan adanya toleransi mengingat beliau adalah tokoh Islam yang disegani secara mayoritas warga Kota Pekalongan khususnya dari kalangan Nahdatul Ulama.

Mendung mulai bergeser ke arah pantai, langit di atas kerumunan orang-orang ini cerah. Acara seremonial nampaknya sudah usai. Arak-arakan rombongan barongsai, naga Liong, reog serta kurang lebih ada delapan simbol-simbol dewa dalam keyakinan Konghucu yang ditaruh di dalam sebuah tandu yang dipanggul empat pemuda. Suasana semakin ramai dengan iringan rombongan drum band yang berjalan di depan rombongan ini.

Rombongan ini beratraksi di sepanjang jalan, gerakan pemain Liong dan Barongsai yang dibantu para prajurit TNI anggota Kodim 0710 ikut memeriahkan perayaan ini. Liong atau naga raksasa yang berukuran kurang lebih 10 meteran ini terlihat cantik sekaligus gagah dengan warna merah dan kuning emas yang mencolok. Liukan naga yang sangat indah itu berhasil menyedot perhatian penonton yang dari yang berusia tua, muda, anak-anak,

hingga ibu-ibu yang berjejal tumpah ruang di pinggir jalan. Belum lagi ketika barongsai mendekati toko di sepanjang *pecinan* yang memasang angpau di atas plafon teras tokonya, menjadi tontonan tersendiri bagi warga.

Jalan Imam Bonjol sudah ditutup, di sepanjang jalan banyak polisi berjaga. Sudah sekitar tiga jam, dan sekarang sudah jam satu siang lebih sepuluh menit, tapi arak-arakan baru sampai Jalan Hayam Wuruk, persisnya di jembatan Pesindon, yang terkenal dengan Kampung Batiknya. Tiba-tiba hujan gerimis, hal ini membuat sebagian penonton beringsut menepi dan mencari tempat berteduh. Untunglah gerimis tidak terlalu lama, sekitar sepuluh menitan langit kembali cerah. Orang-orang kembali berjubel, ada pula yang sambil menggendong anaknya yang masih kecil. Pawai terus berlangsung hingga Jalan Sultan Agung, Salak, Manggis, Imam Bonjol, Hayam Wuruk, Hasanudin. Hingga kembali ke Jalan Salak, Blimbing dan berakhir di Klenteng lagi.

Bagi penduduk keturunan Tionghoa, upacara Cap Go Meh ini memiliki makna yang sangat mendalam, sebab pada upacara ini mereka melakukan persembahyangan dan doa kepada Tuhan Yang Maha Esa agar bangsa dan negara serta usaha mereka mendapatkan keuntungan dan kelancaran. Selain itu pada tradisi ini mereka bisa bersilaturahmi dengan sesama keturunan Tionghoa dan juga kepada penduduk pribumi sehingga rasa kebersamaan antara mereka lebih meningkat. Salah satunya bagi Koh Rudy, lengkapnya Rudy Susanto, warga keturunan yang telah mengganti namanya dan memiliki

sebuah toko obat batik Rejeki di Jalan Hayam Wuruk Pekalongan ini selalu mengadakan tradisi ini karena merupakan warisan leluhur.

“Saya sekeluarga selalu mengadakan perayaan Cap Go Meh sejak saya masih kecil. Waktu itu rasanya senang sekali, banyak kue *ranjang* sama angpao. Oma dan opah selalu menyediakannya, ya untuk dimakan sendiri juga untuk dipasang di toko seperti itu (tangannya menunjuk di atas kusen toko yang terbuat dari kayu). Sodara-sodara kumpul, yang lama nggak ketemu jadi akrab lagi.”

(1 Maret 2013, *field note*, hlm. 243).

Bagi Koh Rudy yang beragama Katholik ini, perayaan seperti Cap Go Meh atau yang lainnya seperti Imlek menjadi sarana untuk mempererat tali silaturahmi. Pendapat yang hampir sama juga dikemukakan oleh Koh Awen yang juga memiliki nama Harnadi. Koh Awen adalah pemilik toko kain mori yang sangat terkenal di Pekalongan, tepatnya di Jalan Gajah Mada No. 42, di dalam lingkup pasar Sayun. Baginya, Cap Go Meh adalah sarana berkumpulnya keluarga besar dan sebagai acara untuk memperingati leluhurnya.

“Acara Cap Go Meh dan yang lainnya membuat saya semakin giat bekerja. Senang saja rasanya ...ya terus semangat begitu. Apalagi banyak pelanggan yang ikut ramai-ramai minta angpao...hahaha....ya bagi-bagilah.....”

(1 Maret 2013, *field note*, hlm. 244)

Rupa-rupanya kebiasaan menyediakan *angpao* atau amplop kecil berwarna merah berisi uang tidak membuat Koh Awen merasa rugi. Konsep berbagi nampak kuat memotivasi dia ikut melestarikan tradisi ini. Bahkan meski tidak begitu jelas Koh Awen memaknai perayaan ini, tapi semangat yang dia rasakan cukup menggambarkan bahwa tradisi ini memiliki efek psikologis bagi pebisnis peralatan dan bahan membuat batik di Kota Pekalongan.

Selain ramainya berbagi *angpao*, kue *ranjang* tidak luput dari pembicaraan orang-orang mengenai tradisi Cap Go Meh. Kue *ranjang* yang telah disiapkan merupakan kue tradisional yang berwarna coklat terbuat dari tepung beras. Rasanya yang manis, bertekstur liat dan agak lengket mirip dengan dodol atau *jenang* bagi orang Jawa ini membuatnya tidak hanya disukai warga keturunan, tapi juga masyarakat Pekalongan. Karenanya kue ini juga dijual bebas di toko-toko yang menjual aneka makanan atau oleh-oleh khas Pekalongan dan juga di pasar tradisional Banjarsari atau biasa disebut pasar Sentiling. Peneliti menyaksikan suasana *pecinan* baik di sepanjang Jalan Hayam Wuruk maupun kawasan Jalan Sultan Agung atau yang dikenal dengan kawasan Sampangan tampak lebih meriah dengan ornamen warna merah, dan yang paling menonjol adalah *angpao* yang diikat dengan menggunakan tali dan digantung di kusen-kusen toko menjadi ciri khas bahwa pada saat ini sedang berlangsung perayaan Cap Go Meh.

Dari deskripsi dan pengungkapan para pelaku tradisi, jelas bagi peneliti bahwa tradisi Cap Go Meh memiliki implikasi bagi industri batik di Pekalongan, terutama karena pedagang kain mori, obat batik, pedagang mesin jahit dan alat konveksi lainnya mayoritas adalah masyarakat beretnis Cina. Antusiasme mereka dengan ritual ini menggambarkan besarnya semangat dan harapan bisnisnya akan berkembang. Tentu hal ini juga berpengaruh bagi pengusaha dan buruh batik, sebab berarti ada hubungan interdependen antara keberadaan pedagang bahan baku pembuatan batik dengan para pengrajin batik. Jika bahan baku batik mudah dan murah tersedia di Kota Pekalongan, para pengrajin batik tidak perlu bersusah payah mencari hingga keluar kota, sebab hal itu pasti akan membuat harga bahan baku semakin mahal, dan hal ini tentu akan mempengaruhi keberlanjutan usaha batik sebab akan memperbesar pengeluaran atau *cost product*.

4. *Kliwonan*

Tradisi *kliwonan* di Pekalongan dilakukan setiap hari Jum'at kliwon, tepatnya di Jalan Wahidin. Acara ini berpusat di Kanzus Sholawat, yaitu gedung kegiatan yang dikelola Habib Lutfhi. Pagi hari sekitar pukul 07.05 jalanan pasca tugu Kospin telah ditutup, macet, terpaksa kendaraan diparkir jauh dari tempat sholawatan. Sepanjang tempat parkir, berderet aneka kendaraan, angkot, minibus hingga bus pariwisata, dari platnya sih AD xxxx, Hxxxx, Bxxxx dan masih banyak lagi

Keramaian di tempat ini bukan sekedar karena banyaknya pengunjung, melainkan juga karena banyaknya pedagang, yang hilir mudik menjajakan aneka barang, mulai dari kertas koran bekas, minuman mineral, kacang rebus, kacang goreng, telur puyuh rebus, anggur, kelengkeng, tahu sumedang, opak, krupuk, lontong, tempe goreng hingga aneka balon mainan anak-anak. Tidak ada kursi, karenanya pengunjung biasanya membawa beberapa lembar kertas koran, buat alas duduk. Meski mereka pedagang, mereka cukup tertib tidak sembarangan menawarkan dagangan, atau menimbulkan suara berisik.

Acara dimulai dengan membaca istighfar dalam suasana cukup khikmat. Setelah membaca istighfar dan kalimat *laa illa ha illaloh*. Orang-orang tampak khusyu' mendengarkan pengajian dari Habib Luthfi yang berada di dalam Kanzuz Sholawat. Meski demikian suara beliau bisa didengar jelas karena di sekitar pengunjung tersedia speaker. Meski sebagian besar pengunjung yang meluber hingga ke jalan raya tidak ternaungi dari panas matahari mereka tetap mengikuti acara ini hingga selesai. Semakin siang pengunjung malah semakin bertambah. Karena panitia tidak menyediakan alas duduk di jalan raya, umumnya pengunjung sudah paham hal itu dan tidak sedikit mereka membawa tikar atau koran sendiri. Yang unik dari prosesi ini, pengunjung membawa air mineral dalam botol kemasan yang dibuka dan ditaruh di depan mereka masing-masing.

Mereka sebagian melepas alas kakinya alias bertelanjang kaki. Mungkin mereka tidak ingin menginjak dan mengotori baju atau koran yang diduduki pengunjung. Setelah doa dibacakan, orang-orang segera bangkit dan sebagian di antara mereka segera menutup botol air mineral yang sengaja dibiarkan terbuka pada saat pengajian berlangsung. Dari banyaknya pihak terlibat, mulai dari pengunjung, pedagang, hansip, polisi yang mengatur jalan menuju lokasi ini, hal ini menunjukkan bahwa tradisi ini sangat penting bagi sebagian masyarakat Kota Pekalongan.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 3.7.
Kliwonan Di tempat Habib Lutfi

Dari gambar 3.7. tampak tidak ada pemisahan jama'ah laki-laki dan perempuan pada acara Kliwonan ini. Berbeda dengan kondisi di dalam Kanzus Sholawat, di mana ada pemisahan antara jama'ah laki-laki dan

perempuan. Dilihat dari pakaian yang digunakan, acara ini diyakini berbagai kalangan, menengah hingga masyarakat kelas atas maupun kalangan biasa. Kelompok masyarakat kelas menengah ke atas tampak dari kendaraan pribadi yang digunakan, seperti mobil mewah. Selain itu dari pakaian gamis, sandal, perhiasan emas seperti gelang dan kalung yang panjang hingga ke dada. Sementara kalangan biasa datang ke acara ini menggunakan motor roda 2, bahkan sepeda *onthel*. Meski berasal dari kalangan ekonomi yang berbeda tapi dalam acara ini mereka berbagi tempat duduk bersama tanpa ada perbedaan.

Memahami fakta sosial itu (baik pelaku maupun masyarakat umum), maka patut diduga bahwa dalam pelaksanaan kegiatan yang bersifat masif juga berperan ajaran dan keyakinan tertentu yang menempati skala universal sehingga kegiatan itu bisa diapresiasi baik oleh sesama pelaku tradisi, oleh masyarakat umum termasuk pemerintah daerah dalam hal ini bapak walikota, wakil walikota, dan jajarannya yang selalu hadir untuk meresmikannya, serta ulama atau tokoh agama yang seringkali diminta untuk memberikan doa sebelum tradisi itu dilakukan.

Rangkaian struktur masyarakat semacam itu tidak cukup hanya didekati dengan analisis struktural fungsional yang menekankan peran baik kelompok maupun institusi. Schneider beralasan bahwa masyarakat lebih luas dibandingkan dengan komponen yang disebut dalam pendekatan struktural fungsional, yaitu adanya ketentuan universal mengenai stabilitas dan keberadaan sistem sosial seperti motivasi para pelaku masyarakat yang

tergabung dalam sistem, komunikasi antar mereka, nilai moralitas dan perlindungan dari gangguan eksternal (Eldridge, 1973: 25).

Peneliti menyaksikan bahwa jalinan bisnis batik tidak hanya dilakukan oleh pemeluk agama yang sama. Pak Haji Jamil dan rekan sesama muslim seperti Pak Arif, Pak Kyai Jahri Anwar juga para pekerja yang semuanya beragama Islam telah menjalin kerja sama pada usaha batik ini. Tetapi hubungan Pak Haji dengan Awen, pemilik toko kain mori yang beragama non muslim dan merupakan etnis keturunan Cina menunjukkan bahwa jalinan bisnis batik telah dilakukan hingga lintas etnis yaitu Arab, Jawa dan Cina (ARWANA), seperti yang dilakukan keluarga Pak Haji Zen, usaha batik yang saat ini dikelola anaknya, Faisol Yusuf kerap bekerja sama dengan Hussein Assegaf, pemilik butik yang merupakan keturunan Arab.

Sebagaimana diketahui bahwa masing-masing etnis memiliki landasan nilai dan keyakinan tersendiri. Akan tetapi dari nilai-nilai yang tampaknya sangat pribadi (*individual value*), terbukti dalam hubungan industri nilai-nilai itu memiliki unsur yang bisa diterima oleh semua pihak sehingga membentuk semangat kerja sama yang jelas-jelas merupakan ciri komunal. Dengan kata lain fenomena masyarakat pengrajin batik merupakan contoh yang unik dan komprehensif. Selain dari sisi ekonomi, jelas masyarakat sangat bergantung pada sektor ini, akan tetapi dari sisi budaya dan religi, solidaritas sosial memberi pengaruh bagi terpeliharanya (*maintaining*) keberlangsungan sektor usaha batik.

Justru dari tradisi-tradisi yang diadakan, juga dalam interaksi bisnis para pelaku usaha batik, strata sosial seakan tidak berlaku lagi. Semua menginginkan hal atau tujuan yang sama yaitu keselamatan atau keberkahan, usaha yang lebih baik dan seterusnya. Seperti yang dinyatakan Bendix bahwa semua kalangan pemilik usaha senantiasa akan meningkatkan kohesi sosial dan kesamaan aktivitas. Keduanya muncul dari tujuan yang sama dan menggambarkan kondisi perseorangan (Bendix, 1963: 7).

Jika dilihat pada konteks masyarakat industri batik di Kota Pekalongan, hubungan antara religi dan industrialisasi tidaklah bertentangan. Antara keduanya justru menjadi penguat satu dengan yang lain, tinggal individu yang bersangkutan memilih *white mystic* yaitu upaya mistik dengan berorientasi pada *aqidah* yaitu aturan-aturan agama atau *black mystic* yaitu upaya mistik tanpa mengikuti aturan agama. Seperti yang banyak berkembang di masyarakat Pekalongan seperti yang akan diuraikan berikut ini.

B. Tuku Jare Adol Jare

Kepercayaan bagi suatu masyarakat memiliki arti khusus, baik kepercayaan itu berwujud animisme maupun dinamisme. Animisme yang berakar pada kata *anima* yang berarti roh adalah kepercayaan bahwa semua benda alam seperti gunung, gua, batu, sungai, pepohonan memiliki roh dan manusia menjadi roh setelah meninggal dunia. Sedangkan dinamisme berakar dari kata *dynamo* yang berarti tenaga atau kekuatan adalah kepercayaan bahwa semua benda alam

memiliki kekuatan yang membawa pengaruh pada sukses atau gagalnya usaha manusia dalam mempertahankan keberadaannya di muka bumi. Arwah atau roh halus harus diperlakukan dengan baik dan hormat. Kalau tidak, mereka akan menyebabkan bencana bagi manusia, karena roh mereka dipercaya memiliki kekuatan gaib. Mereka tetap hidup di alam gaib, dan senantiasa mengawasi makhluk hidup. J.M. Van der Kroef, penulis berkebangsaan Belanda menyatakan bahwa kebanyakan aliran mistis di Jawa berkeyakinan bahwa makhluk hidup pada dasarnya dikelilingi roh, dewa, makhluk halus dan kekuatan supranatural yang misterius (Daruputra, 2007: 23-24).

Menurut keyakinan lokal, jumlah dan kualitas makhluk halus pun bervariasi. Bahkan masing-masing entitas kebudayaan memiliki makhluk halusnya sendiri-sendiri. Di masyarakat Jawa pedalaman, keyakinan tentang makhluk halus juga erat kaitannya dengan dunia sosial atau konteksnya. Demikian pula di masyarakat nelayan, mereka juga memiliki keyakinan tentang makhluk halus yang berbeda karena konteks lokalnya (Syams, 2005: 109). Di Kota Pekalongan, keyakinan semacam itu juga subur berkembang dan dapat peneliti uraikan sebagai berikut.

1. Mitos Dewi Lanjar: *Tuku Jare Adol Jare*

Keinginan peneliti untuk memperoleh informasi mengenai bisnis dan pesugihan menuntut peneliti harus *tlusap-tlusup* mendatangi orang-orang yang diyakini memiliki informasi tersebut. Fenomena *memet* atau *apek* pesugihan dikaitkan dengan kegiatan bisnis di Kota Pekalongan bukanlah hal

yang baru. Justru umumnya orang yang ditengarai melakukan praktek tersebut dalam kehidupan sehari-hari menggunakan sarana berdagang untuk menutupi *laku* yang dijalaninya.

Seperti yang diakui Pak Haji Jamil bahwa adakalanya pebisnis tergoda mencari jalan pintas seperti *ngelmu* (mencari ilmu) agar bisa mencari keuntungan sebanyak-banyaknya secara tidak *fair*. Seperti contoh ketika ada rekan beliau yang *ngelmu* kepada seorang yang memiliki *daya linuwih* (daya kelebihan). Contoh kelebihan yang dimiliki adalah ketika seseorang yang dianggap *mumpuni* tersebut dalam keadaan tidak membawa uang ketika bepergian dan membutuhkan uang untuk membeli bensin, orang tersebut memetik daun di pinggir jalan dan jadilah daun itu uang.

Menurut Pak Haji Jamil, uang yang didapat dengan cara demikian, bukanlah uang yang layak untuk digunakan manusia, dengan kata lain uang tersebut tidak sama dengan uang alam manusia. Beliau berkeyakinan bahwa rejeki seseorang pada dasarnya sudah ada atau sudah ditentukan, tinggal mau dijemput dengan tangan kanan (cara yang halal) atau dengan tangan kiri (cara yang haram). Selain itu usaha jika dilakukan dengan penuh keyakinan maka akan berhasil, sehingga tidak perlu dengan cara-cara yang tidak jujur.

“Semua itu sebenarnya sudah ditentukan oleh Yang Kuasa, termasuk masalah rejeki. Orang itu kalau mau percaya, yakin, mantap menjalankan usaha, insya Allah akan berhasil, tidak perlu menggunakan cara-cara meminta kepada selain Allah.”
(20 Maret 2012, *field note*, hlm. 44)

Bahkan termasuk kegiatan ritual yang juga santer berkembang di Pekalongan seperti tradisi *manakib joss*, Pak Haji Jamil memiliki pendapat tersendiri.

“ Manakib apa saja atau usaha batin apa saja ya memang bisa dimanfaatkan, Gusti Allah itu akan memberi siapa saja yang meminta kepadaNya. Tapi saya punya pengalaman sendiri dengan teman saya yang ikut manakib joss.. tapi kenapa dia sendiri juga seperti saya mencari pinjaman ke bank, malah lebih banyak pinjamannya.”

(19 Maret 2012, *field note*, hlm. 43)

Pola pemikiran sebagian orang Jawa dipengaruhi oleh mitos, maka tidak mengherankan jika ada yang percaya dan ada pula yang tidak percaya. Seperti yang diungkapkan Pak K. Mohammad Jamil, seorang pengrajin batik tapi juga bekerja sebagai guru di MA Salafiyah Pekalongan, bertempat tinggal di Sampangan gang 7 yang mengaku hampir terjerumus *ngedan* selama kurang lebih setengah tahun untuk mencari tahu pesugihan hingga melanglang buana ke Imogiri, Parang Kusumo dan sebagainya.

”Dul ada seorang haji baru saja pindah rumah di daerah Jenggot, ya umumnya orang pindahan, haji tadi mengadakan yasinan....ketika orang-orang sedang membaca yasin...tiba-tiba ada suaralha kamu membacaaku sudah hapal....semua orang kaget..tidak hanya satu orang....ya lari semua akhirnya....ya masalah mistik itu terserah yang bersangkutan. Cuma pengalaman itu menandakan bahwa selain manusia ada alam lainnya.”

(13 Maret 2012, *field note*, hlm. 33)

Pak Jamil pun memahami bahwa tidak semua orang mau terbuka bercerita perihal praktek pesugihan. Tanpa rasa ragu-ragu justru dia menceritakan pengalamannya dalam hal pesugihan.

“Orang yang menjalani pesugihan itu tidak akan mau bercerita menjelaskan bagaimana dia bisa kaya, sebab itu akan membuka aibnya sendiri. Biasanya, orang tadi menutup-nutupi perilakunya itu dengan alasan berdagang, sebab orang berdagang itu susah dicari perhitungannya, seberapa peningkatannya.”
(13 Maret 2012, *field note*, hlm. 32)

Dengan santai pria paruh baya bertubuh tambun, kepala plontos dan aksan bicara Pekalongan yang kental ini menceritakan penyebab motivasi dia mempelajari dunia ghaib,

”Nasib orang itu tidak ada yang bisa menerka. Dulu saya bisnis batik ya pernah ketipu. Saya pikir barangkali saya bisa mencari pekerjaan yang lebih enak, maka saya terus *ngelmu*, kurang lebih setengah tahun saya mencari guru dan ilmu. Pengalaman membuat batik sampai sekarang tetap saya jalani khususnya hem pria.”
(13 Maret 2012, *field note*, hlm. 33)

Tidak ada hal yang gratis. Pengalaman mencari guru pesugihan memerlukan banyak biaya pun membuat Pak Jamil harus mengeluarkan biaya yang tidak sedikit.

”Orang yang percaya dengan bab gaib seperti itu, harus tahu dengan siapa yang akan dimintai. Seperi saya sudah pergi kemana saja. Jangan ditanya habis berapa biayanya, sebab orang yang sudah percaya hal itu tidak akan *eman-eman* lagi mengeluarkan uang. Mertua saya saja tidak bisa melarang, semauku. Istriku ya sudah paham jangan tanya masalah nafkah....istriku tanya saja tidak berani...orangnya penurut.....”
(15 Maret 2012, *field note*, hlm. 36)

Dia usap cincin akik berwarna biru yang melingkar di jari tengah tangan kanannya seusai menjentikan abu rokok ke dalam asbak kayu di atas meja. Tampak dia memegang perokok berat, warna bibirnya yang hitam menandakan hal itu.

”Orang itu tinggal percaya atau tidak. Kalau percaya, ya bisa terlaksana apa yang diinginkan.”
(13 Maret 2012, *field note*, hlm. 33)

Pendapat tentang pesugihan tidak jauh beda disampaikan oleh Pak Eko dan Pak Agus Suyudi, rekan Pak Jamil.

“Pesugihan itu hakekatnya meminta harta kekayaan yang sebenarnya jatah untuk anak cucu kita kelak tapi oleh pelaku pesugihan diminta sekarang, padahal nasib mereka di waktu mendatang pasti miskin, padahal selama pelaku melakukan pesugihan ”tumbal” tetap ada. Jadi kalau dipikir secara rasional. Pelaku pesugihan itu memiskinkan diri dan keturunannya sendiri,” komentar Pak Eko sambil menikmati snack yang telah disediakan.
(14 Maret 2012, *field note*, hlm. 35)

Perbincangan tentang pesugihan di antara kami menjadi kian ramai, ketika Pak Agus Suyudi berkomentar,

“Konteks pesugihan di Pekalongan itu ada hubungannya dengan Bu Kaji (sebutan lain Dewi Lanjar). Pesugihan itu sendiri susah dibuktikan, sebab prinsipnya *adol jare tuku jare*.”
(14 Maret 2012, *field note*, hlm. 35).

Di Pekalongan, konteks pesugihan erat dikaitkan dengan sosok Den Ayu Lanjar yang dipercaya sebagai penguasa pantai laut utara (sebutan lain untuk Den Ayu Lanjar adalah Dewi Lanjar atau Bu Kaji). Secara empirik orang sukses dalam bisnis karena pesugihan memang susah dibuktikan, bahkan versi tentang bagaimana pesugihan itu didapat dan dilakoni juga banyak sehingga pengetahuan tentang hal ini bisa jadi tidak ada keseragaman (*adol jare tuku jare*). Setiap versi cerita sesuai dengan pengalaman dan pengamatan tiap orang. Meski demikian, dalam penelitian antropologi, suatu peristiwa yang dikabarkan melalui cerita-cerita rakyat dan berkembang dari mulut ke mulut merupakan data yang penting (Rajasa & Mulkhan, 1998: 61).

Pada konteks pesugihan, kain batik khususnya yang bermotif *Jlamprang* (motif asli Pekalongan) pun berhubungan erat dengan keberadaan mistis Den Ayu Lanjar. Kisah tentang penguasa laut utara Jawa tersebut terdapat dalam *Serat Skondar*. Kata *lanjar* berasal dari kata *lahajar* yang bermakna wanita yang masih suci atau perawan. Kata ini juga digunakan untuk menyebutkan seseorang janda muda yang cantik dan belum punya anak. Bagi masyarakat Jawa, untuk memudahkan pengucapan kata *lahajar*, maka dipersingkat dengan menghilangkan suku kata *ha* dan diganti dengan huruf *n*, sehingga menjadi *lanjar*. Inilah sebutan untuk wanita cantik yang masih suci atau janda muda tanpa anak.

Dua naskah sastra mistis yaitu *Babad Tanah Jawi* atau *Babat Meinsma* dan *Serat Skondar* yang ditulis dalam pertengahan abad XVII-XVIII Masehi menguraikan bahwa tokoh Ratu *Siluman* yang disebut Nyi Roro Kidul dan Den Ayu Lanjar adalah saudara kakak beradik. Kedua penguasa laut tersebut mempunyai kaitan dengan benda-benda pakai seperti kain batik yang menurut kepercayaan masyarakat, beberapa motif batik menjadi kesukaannya. Apabila seseorang ingin berhubungan dengan penguasa ghaib itu, maka batik dengan motif tertentu menjadi sarana untuk mengetahui keberadaan tokoh-tokoh ghaib itu. Seperti Nyi Roro Kidul atau Ratu Kidul menyukai batik bermotif *wirong* atau *mirong* (batik dengan motif sayap garuda) sedangkan Den Ayu Lanjar atau Dewi Lanjar menyukai batik bermotif *klamprang* atau *jelamprang*.

Gelar Den Ayu bermakna sama dengan Nyi Roro yang berarti gelar terhormat bagi wanita yang memiliki trah *atau* jalur kebangsawanan, yaitu putri dari Kerajaan Nusa Tembini, yaitu kerajaan para siluman yang menguasai lautan Pulau Jawa dan pulau-pulau lain di Nusantara. Kerajaan Nusa Tembini dikuasai oleh Keluarga Bagawan Mintuno sebagai pembawa agama Hindu Budha ke tanah Jawa. Di antara anak-anaknya adalah Retno Seyemprobo yang dikenal sebagai Nyi Roro Kidul dan Kalahajar yang dikenal sebagai Den Ayu Lanjar. Den Ayu Lanjar dan Nyi Roro Kidul merupakan simbol komologis dunia "atas" dengan budaya mistisnya masih eksis bagi sebagian masyarakat Jawa (Kusnin Asa, 2006: 79-83).

Dalam perpektif budaya mistis, batik dipercaya sebagai medium ekspresi untuk *menghubungkan* dunia bawah (alam manusia) dengan dunia atas (dunia dewa-dewa atau dunia Prayangan/ Hyang). Pada konteks ini, dunia atas yang dimaksud adalah dunia Den Ayu Lanjur, hal ini sekaligus memperkuat bahwa kain batik sebagai medium ekspresi merupakan benda sakral seperti halnya para raja Mataram mensakralkan batik (motif Parang Rusak dan Sido Mukti) (Hanafi, 2011: 56).

2. Santet (*modong*)

Bentuk pengalaman mistis yang berbeda peneliti dapatkan dari Pak Drs. Junaedi (50 th) warga Banyuurip Alit gang 5 Pekalongan, seorang pedagang batik yang juga menjadi seorang guru. Pak Junaedi mengaku bahwa dia melakukan pencarian kekuatan supranatural ke Banten, Batang, Pemasang, Pandeglang, hingga daerah Menes/ daerah Banten. Pencarian kekuatan tersebut disebabkan karena orang tua beliau pernah *dimodong* atau disantet/ ditenung (tahun 1978-1979), hingga untuk keperluan politik pada tahun 1997-1998 sewaktu di Pekalongan pertarungan antara partai Golkar dan PPP semakin seru. Tindakan *ngelmu* yang dilakukan Pak Junaedi memberikan pemahaman bahwa *modong* atau santet atau tenung adalah perbuatan mistik yang harus dihadapi secara mistik juga (Geertz, terj., 1983: 149). Seperti pengalaman kakak perempuannya.

”Kakak saya itu sudah bertahun-tahun tidak bisa berjalan, sudah diperiksakan ke dokter mana saja, tidak kunjung sembuh, tapi anehnya jika saya bawa keluar atau saya ajak pulang ke rumah ibu saya dia sembuh. Masalah kecurigaan jika suaminya menjalani pesugihan dari keluarga saya juga ada, apalagi kakak saya itu juga mengakuinya, kalau dia sering melihat keadaan seperti itu. Saking keluarga juga sering mengingatkan, malah menyuruh agar minta cerai dari suaminya. Tapi jika sudah sembuh, dia bilang kasihan pak kaji (suaminya), nggak ada yang meladeni katanya.”
(17 Maret 2012, *field note*, hlm. 39)

Kecurigaan Pak Djunaedi berdasar dari pengakuan kakaknya, khususnya mengenai pengalaman gaibnya.

“Setiap kali kakak saya sakit, sebelumnya selalu ada peristiwa, misalnya ketika tertidur, ia merasa ada sesuatu seperti ular besar yang menempel pada kakinya, atau tiba-tiba ada bunga-bunga melati tersebar di tempat tidurnya. Setelah peristiwa seperti itu, pasti penyakit nya (tidak bisa berjalan) kambuh lagi. Menurut kakak saya, dia punya madu. Madunipun mbonten arupi tiyang gesang kados kulo penjenengan, tapi barang alus, malah mpun gadhah anak-anak.. nggih mbake kulo saged ningali anak-anakipun dedemit niku...malah naliko kulo taken piyambakipun nduduhaken...Lha kae jik nang baturan.....(ruang tamu). Nah kemungkinan yang berbuat seperti itu adalah madunya. Sampai sekarang kakak saya belum memiliki ketururan dari suaminya.
(17 Maret 2012, *field note*, hlm. 39-40).

Pak Djunaedi pernah bersama dengan pebisnis Pekalongan yang *nyambang* Parangkusumo (bagian pantai Parangtritis yang dijadikan tempat bertapa). Sayangnya dia tidak tahu persis semua nama pengusaha Pekalongan yang datang untuk meminta pesugihan kepada Nyi Blorong (jelmaan Ratu

Kidul), karena itu hanya bisa diketahui kalau beliau mau menjadi sesama anggota.

”Kalau saya mau tahu cara ketemu Nyi Blorong, saya harus masuk menjadi anggota, berpuasa 7 hari dan hari terakhir akan bertemu dengan Nyi Blorong. Bagi saya jika saya jadi *anggota* maka saya termasuk pelaku pesugihan dan saya tidak mau”.

”Sebelum bertemu dengan Nyi Blorong atau Dewi Lanjar atau penguasa ghaib manapun, juru kunci akan mempertanyakan bisa atau tidaknya seseorang meminta pesugihan kepada para penguasa tersebut. Jika bisa, maka perjanjian pun dilakukan dan orang tersebut menjalani serangkaian upacara untuk bisa berkomunikasi dengan para penguasa, jika tidak maka gagallah usaha mencari pesugihan itu.”

(17 April 2012, *field note*, hlm. 55)

Keyakinan orang Jawa terhadap Kanjeng Ratu Kidul memang telah cukup lama terbentuk, yaitu sejak Panembahan Senopati melakukan pertemuan mistis dengan Ratu Kidul di Parangkusuma. Hal ini sampai melegitimasi keraton Yogyakarta bahwa Ratu Kidul adalah sosok kekuatan magis yang patut dipuja. Pemujaan oleh keraton Yogyakarta dan Surakarta, sebagai trah Mataram adalah dengan melakukan labuhan khususnya pada bulan Sura. Labuhan adalah perwujudan *pisungsung* kepada Ratu Kidul agar tidak mengganggu ketrentaman kerajaan. Sebaliknya, melalui pemujaan tersebut diharapkan Ratu Kidul tetap setia pada kerajaan dan membantu apa yang diinginkan (Endraswara, 210: 205).

Menurut Babad Tanah Jawa dan tradisi lisan, Panembahan Senopati melakukan *tapa* ke pantai selatan untuk membangkitkan kesaktian yang diperlukan untuk menaklukkan saingannya, Sultan Pajang. *Kasekten* yang hendak diserapnya melalui meditasi sedemikian besar hingga membuat laut bergelora dan sebagian besar ikan terdampar di tepi pantai. Pada saat itu Ratu Kidul muncul dengan bentuk seorang perempuan muda yang cantik jelita berpakaian seorang pengantin keraton. Ia meminta Senopati mengakhiri *tapa*, dan sebagai imbalannya ia menawarkan diri untuk menjadi istrinya dan menempatkan semua balatentara rohnya di bawah pemerintahan Senopati, dan pergi dengannya ke istana di tengah laut tempat perkawinan dilangsungkan. Balatentara rohnya dipercaya ikut membantu Senopati dalam pertempuran melawan kerajaan-kerajaan pantai, dan dalam kampanye Sultan Agung dan Hamengkubuwono I melawan VOC (Woodward, 1999: 247).

Sebagian orang Jawa seringkali menyatakan apabila ada kecelakaan yang berhubungan dengan air, misalnya *keli* (hanyut) terbawa banjir, *kentir* (hanyut terbawa ombak) dianggap sedang *dikersaake* (diinginkan) Ratu Kidul. Berarti Ratu Kidul memang telah memitos dalam batin orang Jawa, sehingga sikap dan tindakannya selalu bernegosiasi dengan Ratu Kidul, dalam segala tindakan orang Jawa menyatakan *caos* kepada Ratu Kidul (Endraswara, 210: 206).

”Jadi tidak semua orang yang diantar oleh juru kunci bisa bertemu langsung dan mengadakan perjanjian dengan para penguasa, semua itu tergantung *terawangan* dan pertanda dari penguasa tersebut. Orang yang imannya kuat tidak akan diterima oleh penguasa ghaib, sebab itu justru akan mengganggu kedaulatan penguasa tersebut. Orang dengan iman yang lemahlah yang akan diterima untuk perjanjian pesugihan, sebab orang tersebut akan mudah mengikuti dan diatur dalam perjanjian pesugihan oleh penguasa. Salah satu ciri apakah seseorang yang melakukan pesugihan atau tidak meski ia muslim dan menjalankan ibadahnya adalah apakah ketika malam Jum’at Kliwon orang itu membakar dupo (kemenyan) atau tidak”.

(17 April 2012, *field note*, hlm. 56)

Pada dasarnya tindakan *nyaosi* (menyediakan) baik berupa *dupo* (dupa) atau *sesajen* kepada makhluk halus tidaklah mengherankan bagi orang Jawa. Kepercayaan kepada makhluk halus merupakan perpaduan animisme dan dinamisme yang lekat di hati orang Jawa. Penguasaan *ngelmu* kesaktian terhadap kekebalan tubuh berupa benda pusaka (akik, keris dan lain-lain) sering terlintas dalam hidupnya. Bahkan orang Jawa masih sering memuja atau menegosiasi makhluk halus dengan cara mengutuki (memutar-mutarkan pusaka di atas asap bakaran kemenyan) benda-benda pusaka pada hari sakral, yaitu *jemuwah kliwon* dan *seloso kliwon*. Di benak orang Jawa pun selalu terlintas bahwa makhluk halus juga memiliki tradisi makan sebagaimana halnya manusia. Itulah sebabnya, orang Jawa selalu melakukan *caos dhahar* (menyajikan makanan khusus) kepada makhluk halus (Endraswara, 2010: 12)

Hari ini (tanggal 5 Mei 2012) peneliti sudah janji lagi dengan Pak Junaedi untuk melanjutkan obrolan sebelumnya. Menurut Pak Junaedi, yang hari ini memakai rompi tampak beda dari biasanya, indikasi praktik pesugihan masih marak di Kota Pekalongan adalah ketika di Pasar Banyuurip setiap menjelang Jum'at Kliwon yaitu Kamis Wage, pedagang *Kembang* (bunga) yang menjual *Kembang Setaman*, *Kembang Macan Kerah* dan yang lain semakin banyak, hingga sebelah selatan Jembatan pasar. Menurut, praktek dagang etnis Jawa kurang lebih sama dengan etnis Cina, semuanya memiliki "dasar dan ajar", dengan kata lain ada aturannya sendiri-sendiri. Misalnya, bagi pelaku pesugihan setelah melakukan puasa 3 hari berturut-turut, pada malam terakhirnya melakukan *pati geni* atau menahan kantuk alias tidak tidur sama sekali.

"Saya juga pernah menjalani (ritual) *pati geni*selepas jam dua belas malam ada bau wewangian....hingga saya bertanya kepada istri saya, dia (mengaku) tidak memakai minyak wangi....tapi saya akhirnya gagal sebab itu tadi malam Jum'at...ya saya tidur dengan istri saya"

(5 Mei 2012, *field note*, hlm 59)

Dari pengalaman malam terakhir hingga terhembusnya aroma wangi yang menurut beliau sebenarnya adalah pertanda mulai hadirnya *bu Kaji*. Tidak semua orang yang berusaha mendatangkan *bu Kaji* dan sejenisnya bisa mewujudkan keinginannya. Umumnya mereka gagal karena tidak bisa *mudawamah* atau melanggengkan ritual khususnya pada hari/ malam terakhir

yaitu pada saat *pati geni* seperti yang dialami pak Junaedi. Ternyata tidak hanya di Pekalongan, godaan memperoleh kekayaan pun sering beliau dapat dari banyak orang, seperti ketika berdagang di Kota Yogyakarta di daerah Bantul, Piyungan dan Wonosari.

”Gimana....mau diantar ke Panggang, mau nggak Mas? Lha ada apa di Panggang?....Ya biasa, *apek tuyul*.”
(5 Mei 2012, *field note*, hlm 60)

Percakapan semacam itu terjadi manakala beliau bertemu dengan orang-orang yang mengaku bisa mengantarkan pada tempat-tempat tertentu. Rupanya bagi para pebisnis, informasi mengenai hal-hal demikian tidak sulit diperoleh. Hanya saja beliau mengaku belum berani menempuhnya, mengingat kontrak yang memiliki konsekuensi yang tidak sanggup beliau penuhi.

”Umumnya pesugihan, pasti akan meminta syarat, misalnya memelihara tuyul, biasanya mulai dari istri, anak, saudara, bahkan pegawainya bisa saja diminta menjadi tumbal. Tapi seringkali bentuk tumbal bagi orang yang *apek tuyul* adalah istrinya harus mau nyusoni (*neteki*) tuyul yang dipelihara, sehingga tubuh istri itu menjadi kurus kering karena yang diminum tuyul bukanlah air susu melainkan darah dari tubuh sang istri”.
(5 Mei 2012, *field note*, hlm. 60)

”Adik saya juga pernah hendak menjalani (pesugihan) seperti itu, ketika dia keluar dari pekerjaannya, bisnisnya kurang lancar. Dia dimintai kerbau *saglung*.....*saglung* itu bukan berarti kerbau utuh, tapi hanya kepala, 4 buah kaki, dan orang yang menjadi makelarnya meminta harga tiga juta setengah. Terus dia (adik) menelfon saya, meminta pendapat. Lalu saya menyusul dia, dan saya nasehati supaya memikirkan kembali sebelum memutuskan. Sebab jika sudah perjanjian pasti nantinya akan meminta tumbal. Dia setuju, dan menelfon saya mengabarkan jika dia tidak jadi meneruskan niatnya. Di daerah sini (Banyuurip, Buaran dan sekitarnya) menurut saya masih banyak yang menjalani hal (pesugihan) itu. Di pasar Banyuurip, orang menjual bunga semakin banyak, apalagi setiap Selasa dan malam Jum’at Kliwon.”
(16 Maret 2012, *field note*, hlm. 38)

Sebagian orang, seperti termasuk Pak Junaedi meyakini bahwa keberadaan tuyul bisa diperoleh melalui puasa dan meditasi, tapi sebagian lagi menyatakan bahwa kita malahan tidak perlu melakukan itu semua (semuanya tergantung dari tuyul itu sendiri: kalau ia ingin menolong kita, maka ia akan menolong. Jika ia tidak mau, maka ia akan menolak, tidak peduli apa yang kita lakukan), akan tetapi kebanyakan orang beranggapan bahwa orang perlu membuat perjanjian dengan setan, supaya tuyul mau menerima tawarannya (Geertz, terj. Aswab Mahasin, 1981: 26)

Keyakinan terhadap makhluk halus setara umur manusia. Menurut keyakinan lokal, jumlah dan kualitas makhluk halus bervariasi. Di tempat masing-masing entitas kebudayaan memiliki makhluk halus sendiri-sendiri. Pada masyarakat Jawa pedalaman, keyakinan tentang makhluk halus juga erat kaitannya dengan dunia sosial atau konteksnya. Demikian juga pada

masyarakat nelayan juga memiliki keyakinan tentang makhluk halus yang berbeda karena konteks lokalnya. (Syams, 2005: 109).

Dalam praktek berdagang ritual pun masih tetap dijalankan, semacam untaian mantra pun Pak Junaedi ucapkan.:

*Semar dasar
Gareng ngedeng-ngedeng
Petruk celuk-celuk
Srikandi kang dodoli
Janaka kang sing nukoni
Laris-laris daganganku
Laa ilaa ha Illallah
Muhammadar rasululloh
(5 Mei 2012, field note, hlm. 60)*

Mantra atau *wirid* bagi orang Jawa sering dijadikan dasar *kasekten* (Endraswara, 2010: 125). Penggunaan mantra atau *wirid* memang bergantung kepada pemakainya, dan adakalanya untuk *tameng* diri atau mencari keuntungan yang lebih di dunia bisnis seperti yang dicontohkan pak Junaedi tersebut. Menurut Pak Junaedi, perbedaan secara fisik bagi pelaku dzikir dengan pelaku pesugihan adalah pada cepat atau tidaknya peningkatan kekayaan.

”Untuk orang dengan metode dzikir, bisnis yang dijalankan masih mengalami jatuh bangun sehingga kekayaannya pun berkembang secara bertahap. Berbeda dengan pesugihan, bisnis dan kekayaan berkembang dengan sangat pesat dan terus menerus (*ndedel*). Selain itu, di rumah mereka pasti memiliki satu buah kamar/ ruang yang sengaja dibuat untuk meditasi (*semedi*).”
(5 Mei 2012, *field note*, hlm. 60)

Pengalaman Pak Junaedi di saat berdagang batik dengan *iming-iming* pesugihan memberi warna tersendiri pada praktek bisnis di Pekalongan.

3. Ahli Hikmah (*kiyat iman, kiyat niat*)

Pengalaman dengan sudut pandang yang berbeda penulis dapatkan dari Kyai Edy Abdul Jabbar (40 th, bertempat tinggal di Pasir Sari, Pekalongan Barat) pada hari Selasa, 15 Mei 2012, pukul 16.30 WIB. Sewaktu peneliti datang, tampak telah ada tamu seorang wanita setengah baya, Mbak Diah namanya bersama seorang teman wanita lainnya. Dia rupanya sedang meminta bantuan Kyai Edy untuk usaha rumah makannya. Dengan suara renyah sedikit-sedikit dia menceritakan tujuannya datang ke sini.

”Ya baru sekali ini ke sini mbak..rumah makan saya ada di Sepait..jenengan juga kesini ya?.....”Biasalah Mbak namanya juga orang dagang, kok rumah makan saya terasa semakin sepi, padahal jalur Sepait termasuk banyak dilewati truk-truk besar atau kendaraaan,” Mbak Diah agak ragu-ragu menjawab pertanyaanku, terasa muter-muter omongannya. Gelang dan kalung Mbak Diah tampak berkilauan, jari-jarinya pun banyak dilingkari cincin emas. Dari penampilannya, kelihatan Mbak Diah termasuk orang berkecukupan. Di depan Mbak Diah dan temannya telah disuguhkan dua gelas air teh.

(15 Mei 2012, *field note*, hlm. 62).

Tak lama kemudian Kyai Edy keluar dengan membawa 3 buah barang: 1 buah kertas berbentuk lipatan kecil panjang, 1 bungkus air putih yang dibungkus plastik dan 1 bungkus plastik berisi beras yang direndam air.

”Ini nanti dipasang di atas pintu (sambil menunjukkan kertas yang telah dilipat kecil memanjang), lalu airnya diminum anda sendiri, lalu beras ini beserta airnya disebar memutar rumah makan. Jangan lupa semua itu hanya bisa terlaksana berkat pertolongan Allah SWT, saya ini hanya sekedar menjadi perantara saja.”
(15 Mei 2012, *field note*, hlm. 63)

Setelah meminum air teh hangat yang disuguhkan, mbak Diah dan temannya pun berpamitan sambil menaruh amplop putih di bawah *asbak* (tempat puntung rokok). Mbak Diah, temannya beserta Kyai Edy beranjak dari tempat duduk menuju pintu yang telah terbuka sejak tadi. Usai mengantar tamunya, Kyai Edy kembali duduk di hadapanku. Sambil *nyruput* teh manis hangatnya, Kyai Edy pun mulai bercerita tentang seputar pengalamannya dimintai bantuan orang-orang seputar usahanya.

Pengalaman mengenai sosok penguasa laut utara, Mak Kaji begitu beliau menyebutnya adalah ketika beliau dimintai tolong mencari orang yang tiba-tiba menghilang pada saat memancing di tepi pantai Wonokerto, Pekalongan.

”Setelah saya melakukan ritual di kamar saya.. rasanya saya seperti terbang hingga saya berada di sebuah tempat. Di sana semua orang bekerja membatik tapi ada suatu kejanggalan yaitu tidak ada yang berbicara sama sekali”
(17 Mei 2012, *field note*, hlm. 64)

Sambil sesekali merapikan peci hitamnya, Kyai Edy melanjutkan ceritanya,

”Di situ sudah disiapkan semacam upacara seperti di depan pendopo, ada tujuh (7) Dewi Srenggi atau anak dari Mak Kaji (Dewi Lanjar) yang bisa berubah menjadi *khinjir* atau babi. Saya minta supaya orang yang saya cari itu dikembalikan, tapi tidak diperbolehkan sebab justru saat itu handak dinikahkan dengan Dewi Srenggi. Karena saya sudah berusaha meminta baik-baik tapi tidak bisa....ya sudah bagaimana lagi....ibaratnya saya berkelahi dengan pasukan dari *Mak Kaji*. Alhamdulillah orang tadi bisa pulang. Sementara itu ternyata di rumahnya, orang tadi sudah dimakamkan....akhirnya kuburan tadi dibongkar....ternyata isinya adalah cangkul.”

”Dahulu ada dua (2) orang dari Kendal meminta tolong supaya kehidupannya lebih baik. Saya minta agar mereka mempertimbangkan terlebih dahulu supaya tidak kecewa di belakang hari. Lalu keduanya saya minta untuk bersemedi mengikuti apa perkataan saya. Tujuan saya supaya keduanya memahami apa yang akan dijalani. Keduanya saya suruh masuk kamar, untuk bersemedi. Tak lama yang satu, tiba-tiba berlari keluar kamar sambil menangis tidak karu-karuan, seperti takut sekali. Saya pun bertanya, saya suruh dia supaya bercerita apa yang dilihat. Dengan tersengal-sengal dia pun menceritakan bahwa dia serasa sedang memancing, dan duduk di atas batu. Dia merasa ada sesuatu yang menyangkut di mata pancingnya, lalu ditarik olehnya dan ternyata yang tergantung di mata pancingnya adalah biji mata kecil..... seperti mata seorang anak kecil. Dia bingung.....takut.....kaget.....teringat anaknya di rumahnya. Maka dia memutuskan untuk pulang saja, lha sewaktu hendak berdiri...dia melihat apa yang dia duduki sebelumnya, ternyata adalah kepala anak kecil....persis kepala anaknya...makanya langsung lari keluar...lalu membatalkan niatnya. Yang seorang lagi tetap semedi.”

”Ya, berarti yang lari tadi masih kuat imannya tapi belum kuat niatnya....sebenarnya dia itu yang selamat, anaknya juga selamat karena tidak menjadi tumbal. Yang seorang lagi justru tidak kuat imannya, tapi kuat niat pesugihannya,” jelas Kyai Edy.

(17 Mei 2012, *field note*, hlm. 64 & 65)

Tujuan orang datang ke Pasirsari, rumah Kyai Edy bermacam-macam, mulai dari penglaris baik dari tingkatan individu maupun perusahaan, jabatan, mencari orang hilang, biar disenangi pimpinan dan sebagainya. Sayang sekali waktu ngobrol pun terhenti sebab hari mulai petang, adzan Maghribpun sudah berkumandang. Kita pun menyepakati bertemu kembali hari Sabtu tanggal 26 Mei 2012 malam jam 20.00 WIB.

Bersama Pak Iwan (45 th, mantan pegawai sebuah dealer Pekalongan), kita pun melanjutkan obrolan minggu lalu. Rupanya kemampuan Kyai Edy berhubungan dengan Mak Kaji merupakan kekuatan turun temurun. Dari almarhum ayah dan kakeknyasejak lama memang sering dimintai tolong orang untuk menjadi perantara alias *makelar ghaib*.

”Sejak ayah saya sudah lama meminta saya (praktek) seperti ini. Dari saudara yang ada Cuma saya yang mendapat kelebihan ini.”
(26 Mei 2012, *field note*, hlm. 67)

Tentang ikhwal *nyupang*, beliau menceritakan bahwa di daerah Panjang, Pekalongan Utara ada seseorang yang bernama Pak Kunci yang juga dikenal sebagai juru kunci, dan Pak Wondo yang menjadi *makelar tuyul*. Hubungan bisnis pun sering terjalin terutama jika *sanggan* Pak Kunci agak sepi.

”Gimana...mau tidak jika kuberi order.... ada orang pusing ini...tiga juta mau tidak? Dua juta untukku, dan yang satu juta untuk kamu.”
(26 Mei 2012, *field note*, hlm. 67)

Pendapatan yang dihasilkan *tuyul* pun bervariasi tergantung mahal tidaknya waktu transaksi.

”Yang harga tiga jutaan, bisa mencari uang lima puluh ribu per hari...yang sepuluh juta bisa mencari uang seratus ribu per hari. Lambat laun, orang itu memiliki prinsip mau yang halal atau haram yang penting bisa kaya.”

(26 Mei 2012, *field note*, hlm. 67)

Setelah menghela nafas panjang Kyai Edy berpesan,

”Sebab itu yang menjadi bentang hanya dzikir kepada Allah, supaya tidak mudah terjerumus menjalani hal seperti itu.

(26 Mei 2012, *field note*, hlm. 68)

Beliau menambahkan bahwa baik ahli ilmu hikmah ataupun paranormal ketika mempelajari alam ghaib pun bisa terjerumus hingga masuk ke dunia tersebut. Karenanya penting untuk mempertimbangkan kembali apa yang hendak *disejo* (diniatkan).

”Siapapun yang mencoba belajar masalah hal gaib, bisa juga terjerumus masalah syirik. Karena itu penting diperhatikan dulu apa yang hendak dituju. Dulu ketika Pak Iwan masih bekerja di dealer, saya juga dimintai tolong supaya dealer ramai. Saya hanya memanggil bangsa jin, sebab bangsa jin itu mau melaksanakan apa yang saya mau, tidak perlu menggunakan air laut atau tanah kuburan seperti orang lain, saya cukup menyuruh bangsa jin, lebih mudah dan lebih berhasil,” jelas Kyai Edy.

(26 Mei 2012, *field note*, hlm. 68)

Percakapan antara peneliti dengan Kyai Edy pun kian larut seperti larutnya malam ini dan sekitar jam 23.00 WIB Kyai Edy berpamitan sebab

mau *nyambangi* acara peringatan 100 th pondok Ribatul Muta'alimin, tempat beliau mengajar yang ada di Grogolan, Pekalongan timur.

Selain memperoleh informasi tentang pesugihan dari perspektif pelaku baik sebagai pedagang batik, pengrajin batik maupun *orang pintar* yang biasa dimintai tolong sebagai *perantara* dunia gaib, peneliti juga memperoleh pemahaman mengenai masalah keghaiban dan hubungan dengan manusia dari kalangan buruh batik.

Seperti hari ini ketika Mbak Ugi, Mbak Fat, Ipeh bercengkrama

”Cari uang susah ya...pakai kerja susah....tapi ada juga yang mudah... katanya tiap hari Kamis Wage pagi di gang 16 sebelah selatan situ sering ada uang lima hingga sepuluh ribu di pinggir jalan.....” Ipeh langsung nyletuk, ”yaambil saja Mbak...lumayan kan...” Mendengar komentar Ipeh, Mbak Fatimah justru berkomentar, ”Walah....dasar bocah....belum tahu ya....lha itu kan pekerjaannya orang *nyupang*...yang mau ambil akan jadi tumbal.”

(5 Januari 2013, *field note*, hlm. 196)

Ipeh yang awalnya hendak bicara tiba-tiba mengurungkan niatnya.

Mbak Fatimah malah melanjutkan ceritanya,

”Tuh sebelah barat sungai banyakya haji...rumahnya *gedong*....aslinya *nyupang*....ya kata orang....seperti itu...siapa yang mau ambil uangnya besoknya akan mati...ya jadi tumbal tadi.”

(5 Januari 2013, *field note*, hlm. 196)

Mbak Ugi ikut menimpali pembicaraan ini, terkait dengan usaha Pak Haji Jamil.

“Lha dulu Pak Haji juga pernah dituduh seperti itu. Habis beli mobil sedan itu....ada karyawan yang tiba-tiba sakit...waktu kerja....Pak Kaji sudah *menawarkan* untuk diobati...eh malah dituduh *nyupang*. Ya untungnya Pak Kaji bisa menjelaskan...nggak sampai ada masalah baru...dan orangnya mau dibawa di rumah sakit...ya yang nanggung Pak Kaji...mau gimana lagi wong sakitnya masih kerja di sini.”
(5 Januari 2013, *field note*, hlm. 196-197)

Mbak Fatimah terus menambahkan ceritanya.

”Kalau nggak percara....malam Jum’atnya di jembatan situ sering ada suarau kuda *ketuplak-tuplak*....tengah malam...berani nggak?”
(5 Januari 2013, *field note*, hlm. 197)

Kontan kami menggelengkan kepala bersamaan.

”Pengen tahu lagi....biasanya kalau ada orang yang *nyupang*.....tidak semua tamu bisa masuk ke rumah...pasti ada ruang yang tidak boleh dimasuki orang lain...kecuali yang *nyupang* tadi.”
(5 Januari 2013, *field note*, hlm. 197)

Perasaan ngeri terhadap hal ghaib juga terasa ketika obrolan kami menyinggung *ritual suro*. Masyarakat Pekalongan juga *melakukan* tradisi tahun baru Hijriyah yang biasa disebut *malem siji Suro* dengan membuat bubur *suran*. Seperti hari ini, 17 November 2012, kudengar suara Mbak Ugi memecah kesunyian di ruang produksi ini,

”Tahun baru pada kemana saja? Saya tidak pergi kemanapun...kasihan anak, takut meriang diajak pergi malam-malam....mendengarkan pengajian dri rumah sajalah,” tambahnya. ”Sama mbak...kemaren kan hujan gerimis...saya juga di rumah saja. Mesjid di sebelah barat situ juga mengadakan pengajian...katanya yang mengisi Kyai Su’udi...biasa tuh banyak gurauannya...orang dari rumah saja saya sampai terbahak-bahak mendengarnya,” komentar Ipeh. Mbak Riski terenyum mendengarnya, lalu berujar,” kata mamaku, setiap tanggal 1 Suro...orang itu seharusnya saling prihatin...alias tirakat...biar hidupnya selamat....mendapat keberkahan.”

”Iya betul itu.....makanya di keluargaku sejak dulu setiap 1 Suro membuat bubur....makanya disebut bubur Suran hihhi....namanya orang Jawa,” komentar Mbak Ugi. ”Tapi saya agak merinding Mbak....mendengar nama Suro....kata orang *wingit*....menakutkan,” ujar Mbak Riski sambil mengangkat bahu, dia terdiam seakan menunggu *respon* kami,” Emang kenapa *wingit* Mbak? Ipeh menambah keingintahuan kami. Tidak ada yang segera mengomentari. Barulah terdengar Mbak Ugi meresponsnya,”Malam Suro ya....memang kok....katanya keramat....malah kata orang sampai mendaki gunung...buat merayakan 1 Suro di tempat yang *wingit*...semua meminta berkah.... biar hidupnya tidak celaka...katanya.”

(17 November 2012, *field note*, hlm. 161).

Dari apa yang dicontohkan oleh Pak Edy, ketika beliau memberikan seperangkat barang yang memiliki simbol tersendiri untuk masing-masing tujuan dapat dipahami bahwa setiap mitos menjelaskan bagaimana suatu tujuan dicapai dengan sarana-sarana tertentu pula (Strauss, 1997: 125). Ketika terjadi proses dialektik antara kehidupan manusia di satu sisi dengan roh atau arwah pada sisi kehidupan yang lain, seperti yang terjadi pada sebagian pelaku bisnis di Kota Pekalongan ketika mereka merujuk pada kekuatan *Den Ayu Lanjar* sebagaimana orang di kawasan Yogyakarta yang merujuk pada kekuatan *Nyai Roro Kidul* dapat

dipahami bahwa arwah para leluhur yang dalam legendanya merupakan *cikal bakal* pembuka desa menjadi *dhanyang* yang menguasai serta melindungi wilayah teritorial tertentu. Mereka sering membisikkan peringatan kepada warganya apabila desa terancam bahaya atau malapetaka termasuk memperingatkan warga komunitas desa yang melakukan pelanggaran-pelanggaran tertentu, seperti pengalaman Pak Edy yang dimintai tolong mencari seseorang yang "hilang" ketika pergi hendak memancing di pantai Wonokerto. Ternyata lelaki yang diyakini telah meninggal karena "jasadnya" ditemukan warga dan telah dikubur, dalam ritual pencarian Pak Edy, lelaki tersebut berada di kawasan "keraton" *Den Ayu Lanjar*, bahkan hendak dinikahkan dengan anak perempuannya. Entah kebetulan atau sebab yang lain, lelaki itu dianggap melampaui wilayah otoritas penguasaan *dhanyang* pesisir utara itu.

"Pelanggaran" area yang dianggap angker hingga tidak boleh sembarang orang melakukannya dapat dimengerti sebab, di antara *danyang* dalam komunitas lembut terdapat makhluk-makhluk halus lain yang disebut *demit* atau *jin*. Mereka berupa kelompok yang tinggal berpencar menghuni rumah-rumah kosong, kuburan, batu-batu besar, sungai, bukit serta sumber-sumber air. Sakit atau kesurupan sering dihubungkan dengan perbuatan para *dhemit* yang merasa terganggu oleh perbuatan manusia bersangkutan. *Dhemit* atau *jin* berasal dari setan yang diciptakan Tuhan dengan tugas menguji dan menggoda manusia. Karena kedudukannya tersebut, mereka sering berkeinginan menjadi manusia

dengan berpura-pura mencitrakan dirinya dalam wujud manusia (Subyagya, 2005: 164).

Penilaian masyarakat bahwa seseorang seperti halnya Pak Edy Abdul Jabbar, Pak Drs. Junaedi atau Pak Jamil, bisa dimintai tolong atau dipercayai bisa menghantarkan pada hubungan gaib tentu tidak lepas dari kemampuan yang dimiliki seseorang tersebut. Tidak semua orang bisa menyaksikan atau berhubungan dengan roh atau arwah karena alam mereka berbeda dengan alam yang dihuni oleh manusia. Mereka tidak bisa ditangkap melalui kelima indera manusia. Keistimewaan seseorang yang mampu menangkap citra roh atau arwah dipandang karena kepekaan indera keenam. Orang yang bisa melihat, menyaksikan atau bahkan berkomunikasi hanya mereka yang memiliki bakat dan mengasahnya melalui penekunan (*ngelmu*) atau menjalankan prasyarat tertentu, misalnya: bertapa, berpuasa atau melakukan tindakan askesis lainnya. Kelebihan ini terdapat pada dukun atau orang-orang yang dikelompokkan sebagai paranormal atau *wong tuwo*.

Dukun atau paranormal menjadi medium yang mempertemukan antara dunia manusia dan roh halus. Manakala ditemui peristiwa ganjil atau sakit yang tak tersembuhkan, kesurupan, ketempelan, mereka diundang untuk mengobati atau mengusir kekuatan-kekuatan tersebut. Biasanya mereka tidak mengharapkan imbalan uang atau berbagai keuntungan material lainnya secara langsung. Mereka yang memberi pelayanan tersebut dikelompokkan dalam orang-orang yang mengikuti amalan ilmu putih. Sedangkan para dukun yang memanfaatkan

kelebihan tersebut untuk melakukan perbuatan-perbuatan jahat yang mencelakakan orang lain cenderung dianggap sebagai penganut ilmu hitam atau santet (*modong*). Dalam praktek, mereka mengajukan syarat dengan biaya yang mahal yang membebani pesakitan mereka, misalnya: untuk perangkat penyembuhkan diperlukan sepuluh ekor ayam cemani atau kucing kembang telon yang karena kelangkaannya bisa berharga mahal atau dukun cabul yang mencabuli pasiennya. Ketika melakukan transkomunikasi ada di antara mereka yang dirasuki roh yang disebut *prewangan* sehingga seolah-olah syarat yang ditawarkan bukan keinginan dukun yang bersangkutan (Subagya, 2004: 164-165).

Para *danyang* memiliki kegemaran yang berbeda-beda di setiap wilayah hingga demi penghormatan kepada mereka. Ada komunitas yang secara rutin menyelenggarakan bersih desa dengan mementaskan pertunjukan wayang kulit atau pesta lainnya, tetapi ada juga yang tidak sama sekali (Subyagya, 2005: 163). Di Kota Pekalongan yang paling terkenal adalah acara sedekah laut atau *nyadran* setiap tahun sekali pada bulan Syuro/ Muharram. Sesaji berupa tujuh kepala kerbau yang telah dibalut dengan kain warna putih diarak keliling perkampungan nelayan hingga ke kawasan pelabuhan, kemudian didoai oleh seorang kyai. Selanjutnya dengan menggunakan sebuah perahu yang juga telah berisi beraneka macam buah, nasi tumpeng lengkap dengan lauk-pauknya.

Setelah dilarung maka ratusan nelayan dan masyarakat sekitar berlomba memperebutkan aneka persembahan dan mengambil air laut yang disiramkan ke tubuh. Berebut sesaji dan mengambil air laut dipercaya membawa keberuntungan

(*berkah*) bagi nelayan di kawasan pantura. Tradisi sedekah laut ini diadakan karena adanya anggapan bahwa laut pantura dihuni oleh kekuatan gaib, sehingga masyarakat nelayan perlu untuk "berbaik-baik" dengannya, agar masyarakat terlindung dan diberkahi hasil laut yang melimpah (Syams, 2005: 183). Hyde (1983); Ingold (1986) menyatakan bahwa dalam bentuk tersendiri, sedekah laut adalah resiprositas atau balas budi antara para nelayan dengan pemilik sumber daya (Semedi, 1998: 46). Mulder (2001: 10) menyebutkan bahwa orang Jawa menghormati *slametan* sebagai mekanisme integrasi sosial yang penting atau sangat memuliakan kewajiban menziarahi orang tua atau leluhur mereka. Seperti yang dilakukan masyarakat Pekalongan dengan tradisi *nyadran*, *khaoul* di makam-makam tokoh agama misalnya makam habib Ahmad di daerah Sapuro.

Peneliti mengaitkan kajian mitos, tradisi dan nilai-nilai transesental dengan profil pengrajin batik yang umumnya selalu dinilai rasional. Rasionalitas seorang pebisnis kerap diartikan sebagai cara berpikir yang selalu mengedepankan prinsip ekonomi yaitu mencari keuntungan di samping adanya pengeluaran yang harus mereka tanggung (*cost-benefit rationality*). Dalam penelitian etnografi ini, peneliti menemukan bahwa makna rasional tidak melulu bermakna material tersebut.

Untuk memberikan penjelasan tersebut, peneliti meminjam kajian Horkheimer tentang dilema manusia rasional. Ia meninjau masalah usaha manusia rasional secara lebih dalam dan hakiki, yaitu dari dialektika usaha manusia rasional sendiri.

Manusia rasional berusaha untuk meraih pengertian rasional tentang dirinya dalam alam lingkungannya. Terselip dalam pengertian ini bahwa manusia senantiasa berusaha membebaskan diri dari hal-hal irasional demi memperoleh pengertian rasional yang sadar. Manusia rasional selalu berusaha menghilangkan segala hal yang berbau mitos. Tetapi usaha itu tidak akan pernah berhasil, malah secara niscaya akan mengakibatkan mitos.

Pada hakekatnya usaha manusia rasional adalah mitos, sebab usaha manusia rasional tidak dapat berdiri sendiri, tidak otonom, tidak dapat mengenal dirinya sendiri: usaha manusia rasional itu terjadi, ada dan mengenal dirinya hanya berkat dan di dalam mitos.

Mitos mengandung pengertian rasional bahwa representasi itu bukan sekedar representasi, tapi di balik representasi itu ada yang ilahi pada dirinya sendiri. Dengan kata lain mitos adalah usaha manusia rasional, sebab ia sesungguhnya dapat memahami adanya yang ilahi pada dirinya sendiri

(Sindhunata, 1983: 123-126).

Apa pun sumber nilai keyakinan, yang banyak berwujud pada tradisi menegaskan bahwa tradisi memberikan legitimasi pandangan hidup, keyakinan, pranata dan aturan yang sudah ada. Bagi manusia rasional, tentu suatu tindakan sedikit banyak memberikan keuntungan, yang selalu dicari manusia, apa pun bentuknya, akan selalu menarik bagi manusia rasional. Karenanya tidak mengherankan jika manusia rasional pun selalu melakukan ritual dan berusaha melestarikannya, seperti yang masih banyak terjadi di Kota Pekalongan, mulai dari *sedekah laut*, *lopisan* atau *syawalan*, *yadran*, *Pek Cun* dan sebagainya.

Paling tidak, ada dua jenis nalar yang bisa peneliti analisa dari praktek tradisi yang sarat dengan mitos dan simbol. Pertama, nalar agamis. Merujuk pada masyarakat Pekalongan yang mayoritas beragama Islam, tentu keberadaan nalar agamis bukanlah hal yang mustahil. Ajaran agama yang mudah diterima akal atau

rasio masyarakat memudahkan agama Islam diterima dan dipraktikkan masyarakat Kota Pekalongan, baik menyangkut perintah ibadah sholat, zakat maupun ibadah haji, seperti yang sudah disampaikan pada bab II.

Peneliti mendapati bahwa meski orang hidup di jaman yang semakin modern tapi masih ada sebagian masyarakat yang tetap meyakini keberadaan dunia mistis. Begitu pula dengan keberadaan roh-roh halus yang seringkali dinisbahkan dengan dunia mistis. Bagi sebagian masyarakat beragama di Pekalongan pun kepercayaan terhadap roh-roh itu masih terasa kuat sekuat keyakinan mereka terhadap keberadaan tokoh-tokoh legenda seperti *Dewi Lanjar* dan sebagainya. Hal ini berkaitan dengan konsep animisme dalam sejarah manusia, seperti yang diungkapkan E.B Tylor tentang history dan agama:

Walaupun kita dapat menemukan kemiripan-kemiripan lain dalam setiap agama, namun satu-satunya karakteristik yang dimiliki setiap agama, besar atau kecil, agama purba maupun modern adalah keyakinan terhadap roh-roh yang berpikir, berperilaku dan berperasaan seperti manusia. Esensi setiap agama, seperti juga mitologi, adalah animisme (berasal dari bahasa latin, *anima*, yang berarti roh), yaitu kepercayaan terhadap sesuatu yang hidup dan punya kekuatan yang ada di balik segala sesuatu. Animisme adalah bentuk pemikiran paling tua, yang dapat ditemukan dalam setiap sejarah umat manusia.

(E.B Tylor dalam Pals, 2011:41)

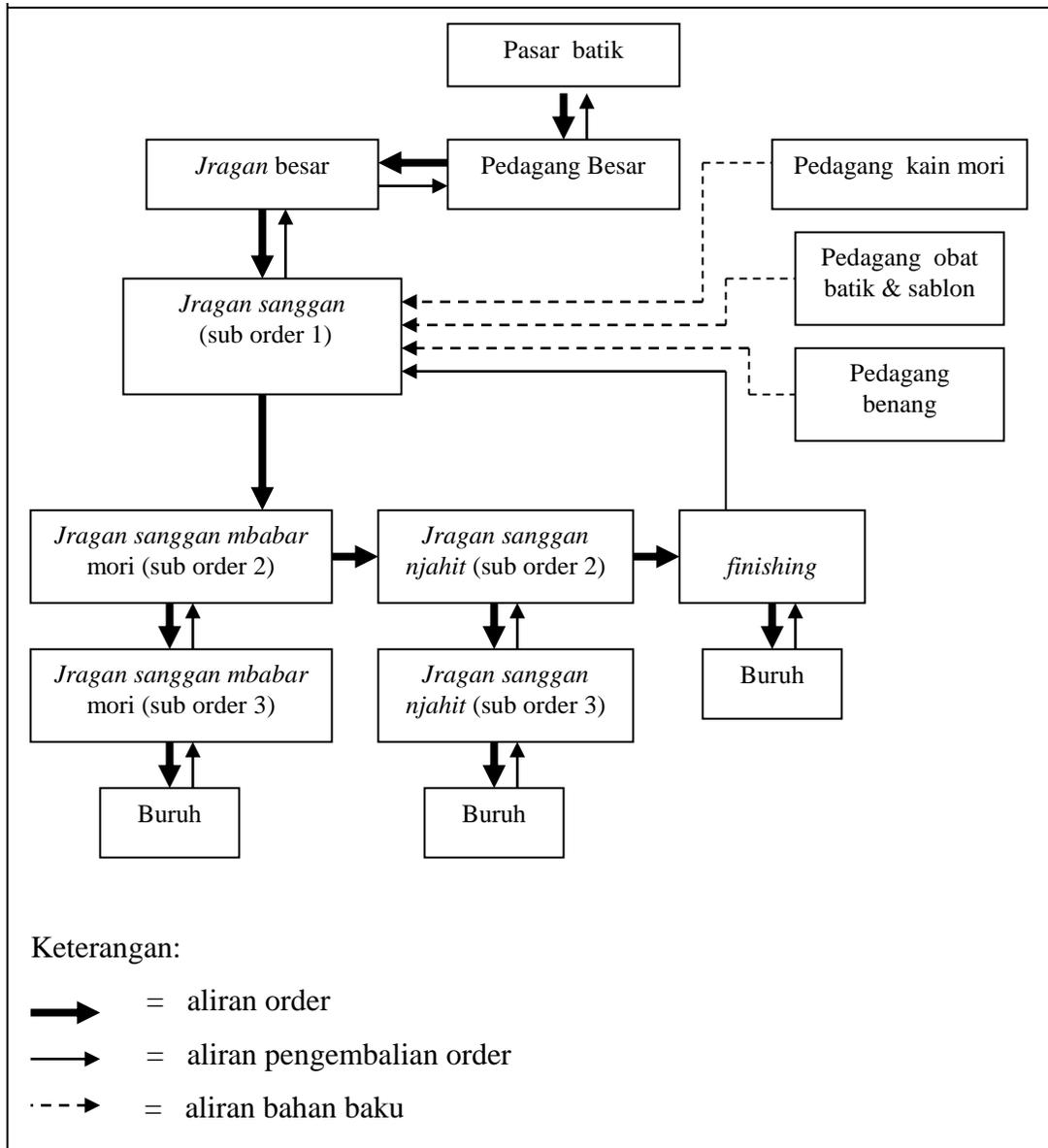
Bukan hanya datangnya sebuah *keberkahan* yang diharapkan dari hubungan vertikal yang menjadi tujuan ritual. Harmonisasi jalinan sesama komunitas pegiat tradisi juga menjadi tujuan. Harmonisasi sosial kultural menjadi

penopang keseimbangan hubungan antara *juragan* dengan *buruh*, dan tidak seterusnya dinilai dari kaya atau miskin, berkuasa atau yang dikuasai dan sebagainya. Yang ada hanyalah manusia yang berharap keselamatan, pertolongan dan keyakinan akan kehidupan yang lebih baik, siapa pun dia dan apa pun status sosialnya. Di sini peneliti bisa memahami bahwa bentuk religiusitas masyarakat telah meleburkan sekat-sekat sosial, bahkan kelas-kelas ekonomi. Pembahasan ini menjadi modal bagi peneliti untuk memahami secara lebih menyeluruh dalam praktek hubungan bisnis yang terjadi pada model bisnis batik di Kota Pekalongan. Deskripsi mengenai hal itu akan disajikan pada bab berikutnya.

BAB IV

HUBUNGAN INDUSTRI BATIK PEKALONGAN

Pada bab ini peneliti akan mendeskripsikan hubungan bisnis yang terjadi di setiap lini pada model bisnis batik di Kota Pekalongan, yang mencakup beberapa komponen yaitu pedagang, pengusaha, pemasok bahan baku dan buruh batik itu sendiri. Untuk memperoleh informasi yang jelas mengenai hubungan ini, peneliti merasa perlu untuk memberi perhatian khusus pada 3 (tiga) aspek yaitu: materi yang menjadi obyek hubungan bisnis, motif kepentingan serta bentuk religiusitas yang dimiliki masing-masing komponen. Pengelompokan 3 aspek ini diharapkan mampu memberi informasi untuk mengungkap pertanyaan penelitian pada bab pertama. Berhubung kegiatan usaha batik di Kota Pekalongan berjalan dengan pola *by order* (*sanggan*) atau sub kontrak maka peneliti akan mendeskripsikan terlebih dahulu bagaimana model bisnis ini berjalan seperti yang terdapat pada gambar 4.1. berikut.



Gambar 4.1.
Pola Usaha Batik di Kota Pekalongan

Mulai dari pemilik *order* utama yaitu para pedagang terbesar pemesanan batik kemudian disub-kontrakkan kepada pengusaha *sanggan* kedua, disub-kontrakkan lagi seterusnya hingga kepada buruh penggarap batik. Dengan demikian pengusaha kecil menengah hakekatnya juga berperan sebagai penggarap batik, bukan pemilik *sanggan* batik. Hal ini banyak dipilih karena tidak beresiko di bidang pemasaran, sebab begitu *sanggan* selesai mulai dari pembatikan, pemotongan, penjahitan, *finishing*, maka pemilik *sanggan* atau order akan langsung membayar. Para penggarap batik tidak lagi memikirkan bagaimana proses penjualan produksi batik itu lagi, dan mereka hanya menunggu *sanggan* atau order berikutnya, demikian seterusnya.

Dengan pola *by order* yang selanjutnya di sub-order atau sub-kontrakkan lagi tersebut ada yang dikerjakan di rumah *juragan* penggarap batik atau ada yang membawanya pulang untuk dikerjakan di rumah (*putting out system*). Hal inilah yang membuat banyak di seluruh pelosok Kota Pekalongan tiap penduduk mengerjakan *sanggan* batik, entah *nyolet* atau *njahit* di rumah masing-masing. Pada prakteknya, pengerjaan membatik secara subkontrak bisa terjadi dengan cara vertikal maupun horisontal. Hal ini terkait dengan siapa yang memberi modal seperti kain mori dan obat dan benang yang dibutuhkan. Seperti yang disebutkan dalam Beneria dan Roldan (1987) bahwa berdasarkan penyediaan bahan mentah, *horizontal subcontracting* atau subkontrak horisontal tidak menuntut pihak pemberi order atau *sanggan* untuk memberi bahan-bahan mentah yang dimaksud. Sementara pada *vertical subcontracting*, pemberi order harus memberi bahan mentah yang diperlukan (Setyarini, 1994: 11).

Pembedaan tersebut berimplikasi pada upah pengerjaan *sanggan* itu sendiri. Jika dalam pola subkontrak horisontal, maka upah pengerjaan batik menjadi lebih mahal sebab kaum pengusaha subkontrak harus menanggung biaya untuk membeli bahan mentah, dan sebaliknya pada subkontrak vertikal, maka upah pengerjaan menjadi lebih murah sebab upah telah dipotong untuk ongkos pembelian bahan baku. Di Kota Pekalongan sendiri kedua jenis kontrak (vertikal dan horisontal) ini banyak dipraktekkan.

Model subkontrak yang umumnya dikerjakan oleh para pengusaha dari kalangan industri kecil menengah mempunyai manfaat sosial (*social benefit*) yang sangat berarti bagi perekonomian masyarakat Kota Pekalongan. Manfaat pertama, industri kecil dapat menciptakan peluang berusaha yang luas dengan pembiayaan yang relative murah. Kedua, industri kecil turut mengambil peranan dalam meningkatkan tabungan domestic. Hal ini dimungkinkan bahwa kenyataan bahwa industri kecil cenderung memperoleh modal dari tabungan si pengusaha sendiri, atau dari tabungan keluarga atau kerabat. Ketiga, industri kecil berkedudukan komplementer terhadap industri besar dan sedang, karena industri kecil menghasilkan produk yang relative murah dan sederhana, yang biasanya tidak dihasilkan oleh industri besar dan sedang. Lokasi industri kecil yang tersebar pada gilirannya telah menyebabkan biaya transportasi menjadi minim, sehingga memungkinkan barang-barang hasil produksi dapat sampai ke tangan konsumen secara cepat, mudah dan murah (Saleh, 1986: 5).

Dari sudut pandang pedagang semakin murah semakin diminati, seperti itulah pelajaran tentang usaha pembuatan batik. Sehingga tidak heran jika mata rantai proses pembatikan memiliki banyak pengaruh bagi kehidupan para pedagang, pengusaha, pemasok bahan baku dan para buruh batik. Satu per satu keterkaitan hubungan bisnis di antara mereka akan peneliti bahas sebagai berikut.

A. Hubungan Antara Pedagang dan Pengusaha Batik

Seperti yang tampak pada gambar 4.1. model usaha batik diawali pada peran pedagang (*the wholesaler*) ketika berinteraksi dengan pengusaha batik (*entrepreneur*). Dalam keadaan itu, para pedagang atau kontraktor mengharapkan banyak keuntungan, yaitu pertama, biaya tenaga kerja lebih murah, kedua, perusahaan kecil biasanya sederhana sehingga depresiasinya rendah. Ketiga, pekerjaan lebih efisien karena pada industri kecil digunakan mesin khusus. Keempat, kontraktor tidak perlu melakukan pengurangan fasilitas ataupun tenaga kerja pada saat pasaran sedang lesu. Kelima, penggunaan dana lebih efisien dan keenam, kontraktor bisa melakukan penghematan, karena tidak diperlukannya gudang stok. Dari kondisi semacam itu, maka tidak berlebihan jika Kota Pekalongan termasuk kota ekonomi sebab memiliki banyak keadaan di mana produksi dan perdagangan menjadi lebih murah (Menno & Alwi, 1994: 20).

1. *Sanggan lan Dhuwit*

Selama menjalankan usahanya, Pak Haji Jamil tidak hanya menerima *sanggan* dari pengusaha lain yang lebih besar, akan tetapi dia juga mencari pesanan langsung dari pedagang yang berjualan di tempat-tempat wisata, seperti Bali, Pangandaran dan Borobudur. Model pembayaran yang selama ini Pak Haji terima kebanyakan menggunakan giro. Pengalaman bisnis Pak Haji terbilang cukup lama. Dari rentang waktu perjalanan bisnis sejak 1985 hingga sekarang, perilaku pedagang atau pengusaha batik lainnya juga cukup beragam. Menurut Pak Haji tetap lebih banyak orang yang bisa dipercaya daripada yang tidak bisa dipercaya atau melanggar kepercayaan yang telah beliau berikan.

”Dari dulu hingga sekarang saya memulai usaha, antara orang yang dapat dipercaya dengan yang tidak, banyak yang dapat dipercayamaka saya bisa bertahan hingga saat ini.”
(21 Mei 2012, *field note*, hlm. 66)

Perbedaan perilaku antara pedagang yang tidak membayar tepat waktu atau bahkan tidak membayar alias menipu Pak Haji dengan pedagang yang lain yang berperilaku sebaliknya, dan perbedaan perilaku pekerja yang tetap setia bekerja di tempat pak haji atau yang bahkan keluar setelah dilatih bekerja pun pernah Pak Haji alami. Kondisi ini yang sangat berpotensi menyebabkan munculnya keragaman respon perilaku. Ada kalanya kepercayaan yang diberikan Pak Haji justru malah diingkari, tidak sesuai

ekspektasi atau harapan Pak Haji, seperti ketika barang telah dikirim sesuai dengan pesanan tetapi malah dikembalikan dengan alasan tidak laku berarti telah terjadi konflik antara nilai yang diyakini seseorang dengan konsep diri tentang moralitas dan kompetensi. Ketika hal ini terjadi maka telah terjadi perubahan pada prioritas nilai seseorang (Rokeach 1973 dalam Quackenbush, 2001).

Sebenarnya perilaku pedagang tersebut cukup disesali oleh Pak Haji dan Bu Haji, sebab pedagang datang sendiri dan menulis sendiri barang yang dipesan, tetapi ketika terjadi ketidakpastian pasar justru semua dibebankan pada Pak Haji. Ketika kusambangi Pak Haji yang saat itu duduk termenung di teras ruang display, beliau berujar sesungguhnya berharap itu (retur) tidak terjadi, sebab beliau secara ekonomi telah mengeluarkan modal lebih dulu untuk membuat pesanan tersebut, beliau pun menyanggupi karena pedagang tersebut merupakan relasi lama dan biasanya melunasi pesannya.

”Orang itu sudah bekerja sama dengan saya antara sepuluh tahunan....jadi saya ya percaya saja dengan dia...biasanya tidak seperti ini....lha ya mau bagaimana lagi.”
(25 April 2012, *field note*, hlm. 57)

Pak Haji sendiri tidak tahu persis perubahan perilaku relasi tersebut, tapi dorongan kepasrahan dan keikhlasan beliau menerima kenyataan dan tidak mau memperpanjang urusan sekalipun beliau berhak atas itu, seperti ketika beliau ditawari mobil sebagai bentuk pelunasan, beliau menolaknya.

Keyakinan bahwa semua akan kembali normal membuat Pak Haji kembali optimis setelah mengalami kekecewaan. Seperti ketika Pak Haji berniat menagih hutang pada pedagang lain di Pemalang.

“Cerita tentang hal seperti ini kalau bukan karena sudah dekat (kenal), tentu sulit sebab ini (hutang) menyangkut rasa malu dan *ewuh pekewuh*. Bu Kaji sendiri sering meminta saya untuk mengantarkan ke Pemalang..ya untuk nagih hutang..kadang saya sungkan...tapi saking ngototnya bahkan bu Kaji bilang...*wis pokoke aku diterke bae..* tapi sesampai di sana apa yang terjadi ..justru orang yang saya datangi memarahi saya...pokoknya suasana menjadi tidak nyaman. Kadang aneh dipahami, yang pekewuh justru yang ngutang.” Pak Kaji sempat terdiam dan rona wajahnya sedikit berubah.

(16 Pebruari 2012, *field note*, hlm. 20).

Bagi peneliti perubahan raut muka menandakan ada hal yang masih menjadi pemikiran Pak Haji. Peneliti memahami beberapa hal yang menjadi beban Pak Haji Jamil seperti hutang pedagang serta banyaknya barang retur yang memenuhi gudang. Hal itu nampaknya berujung pada kemacetan pengiriman barang. Sudah hampir 3 minggu Pak Kaji tidak mengirimkan barang ke Bali. Garasi dan gudang penuh dengan karung yang telah berisi baju batik, sudah dijahit rapi oleh Ipan.

”Sengaja tidak saya jual murah Mbak, walaupun tidak punya uang untuk membeli kain mori. Saat ini saya baru mengajukan pinjaman empat milyar, tapi belum cair. Sebenarnya kemaren sudah cair dua milyar, tapi saya tolak sebab tanggung, tidak cukup.”

(2 April 2012, *field note*, hlm. 49).

Pak Haji merasa perlu menyiapkan strategi dan antisipasi terhadap perkembangan pasar, yaitu meski saat ini bisnis sedang sepi Pak Haji justru sedang menyiapkan pengajuan pinjaman ke bank (meski tidak secara personal, melainkan bersama secara kelompok, yaitu sekitar 4 orang). Pinjaman ini dipersiapkan untuk menyusun strategi penguasaan pasar Sukowati, di mana Pak Haji telah mengenal 2 pedagang besar yang siap membeli baju batik dari Pak Haji Jamil dengan syarat harga lebih murah dari yang lain. Hal ini direspon oleh Pak Haji dengan mencari dan membuat baju batik yang diprediksikan jatuhnya harga jual lebih murah. Harga ini bisa dicapai Pak Haji hanya dengan mencari stok bahan ataupun produk baju batik yang dijual oleh orang yang sedang dalam kondisi *kepepet* alias membutuhkan uang dalam waktu cepat (biasanya untuk memberi upah kepada pegawai).

Seperti ketika beliau ditawari orang untuk membeli stok dagangannya sejumlah 200 kodi (4000 buah) dengan harga per Rp. 100.000 /kodi. Tawaran itu sangat menarik bagi pak haji sebab harga normal dari barang yang ditawarkan adalah Rp. 160.000/ kodi, yang berarti selisih Rp. 60.000. Tawaran itu menuntut kesediaan uang kontan dari pak haji, kapan saja. Tapi menurut pak haji pembelian seperti itu tidak bisa sembarangan, sebab beliau harus tahu betul dengan orang yang menawarkan dan barang yang ditawarkan pun yang menurut pak haji Jamil memiliki pangsa jual. Kehati-hatian ini dilakukan untuk menghindari persoalan yang bisa saja muncul di kemudian

hari, seperti misalnya barang itu hasil curian atau ternyata barang tersebut tidak laku sama sekali karena kesalahan memprediksi.

Strategi Pak Haji Jamil yang lain dalam menjalin hubungan dengan pedagang di saat kondisi pasar yang sepi adalah membuat produk baju batik yang tergolong *putihan*, yaitu baju dengan dasar mori putih yang dibiarkan asli berwarna putih dengan sedikit corak batik. Menurut Pak Haji Jamil, tidak banyak pengusaha batik membuat baju jenis *putihan* ini, karena umumnya mereka khawatir jika tidak laku atau tidak disukai pembeli, sebab motif baju batik seperti ini masih jarang alias tergolong baru. Tapi tidak menurut pak haji, justru ketika tidak banyak orang berani membuat menandakan peluang yang harus dimanfaatkan dan sebagai inovasi dari corak batik yang selama ini ada.

Strategi yang lain yang dilakukan Pak Haji Jamil adalah menjaga kepuasan para pelanggan, termasuk mengenai harga. Harga produk batik di tempat Pak Haji Jamil mungkin lebih mahal dibanding usaha batik lainnya. Hal itu terjadi sebab untuk mempertahankan kualitas, pak haji mulai dari membeli kain mori masih dalam kondisi utuh, bukan kiloan yang biasanya berupa potongan tak beraturan sehingga mempengaruhi ukuran produk batik yang dibuat. Di samping itu, dengan kain mori kiloan menyulitkan proses pemotongan juga waktu yang lebih lama alias tidak efisien. Ukuran produk sulit menyesuaikan dengan kain mori kiloan, sehingga sering mengecewakan pelanggan karena ukuran produk menjadi tidak komplit atau *nyeri* (dari S, M,

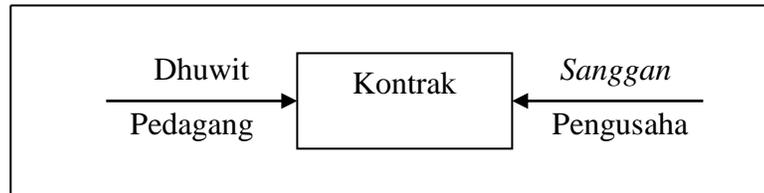
L, dan XL). Karenanya pak haji juga berani pasang merk (HF Colection), berbeda dengan pengusaha lain yang menggunakan kain mori kiloan umumnya tidak memasang merk. Pemasangan merk dilakukan Pak Haji Jamil untuk memudahkan pelanggannya jika ada retur barang.

Demi menjaga hubungan dengan pemesan, tidak jarang Pak Haji mesti bersabar dengan mengubah strategi penentuan keuntungan, yang tidak lazim seperti biasanya.

”Kadang saya harus rela tidak dapat untung. Misalnya untuk ukuran S saya tidak dapat untung.....tapi saya masih dapat untung dari ukuran M ke atas. Kalau tidak mau begitu, ya saya tidak dapat sanggan, dan pemesan akan pesan dari orang lain,”
(10 Januari 2013, *field note*, hlm. 200).

Pengecekan *kelir* atau pewarnaan juga menjadi perhatian tersendiri mencakup komposisi warna juga tingkat ketebalan warna. Umumnya kualitas yang dikehendaki adalah warna-warna yang bersifat terang (*ngejreng*). Jika ada yang berwarna kusam maka kain yang telah dikelir itu tidak dikirim kepada pelanggannya, jika hal itu tetap dilakukan seringkali justru barang seperti itu kembali diretur, dan pak haji pun rugi terutama bagi kepuasan dan kepercayaan pedagang. Apa yang dilakukan Pak Haji erat terkait dengan pentingnya kepercayaan (*trust*). Komitmennya untuk memberikan kepuasan kepada pedagang langganannya merupakan upaya pembuktian bahwa Pak Haji Jamil layak untuk dipercaya. Dengan demikian materi yang menjadi obyek

hubungan bisnis adalah *sanggan* atau order oleh pedagang dan produk batik oleh pengusaha.



Gambar 4.2.
Materi Hubungan Antara Pedagang dan Pengusaha

2. *Yen Gelem Urup Urip.*

Pelaksanaan pola usaha subkontrak memiliki implikasi kepentingan yang berbeda untuk kaum pedagang dan pengusaha kelas atas/ kontraktor dengan pengusaha kelas menengah dan kelas bawah atau subkontrak. Untuk *juragan sanggan*, meski tidak menanggung resiko pemasaran tetapi mereka tetap menanggung resiko biaya produksi baik modal (kain mori, benang, obat batik serta listrik) dan pengupahan (2 hal inilah yang dihindari pengusaha besar/ kontraktor). Oleh karena itu wajar jika mereka berusaha mencari bahan baku serta upah yang lebih murah untuk menghemat biaya produksi. Bagi pengusaha menengah dan pengusaha kelas bawah (subkontraktor) tidak ada pilihan lain sebab dengan memilih sistem usaha ini mereka tidak menanggung resiko pemasaran. Selalu ada konsekuensi dari setiap pengambilan keputusan, termasuk menghindari resiko atau karena keterbatasan modal. Intinya jika

pengrajin batik ingin memperoleh sanggan terus menerus maka konsekuensi seperti upah murah dan sebagainya harus rela diterima. *Yen gelem urup, urip.*

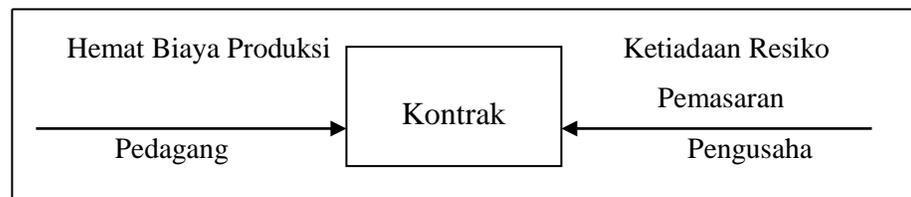
Di Kota Pekalongan sistem usaha subkontrak ini sebagian besar cenderung bertipe vertikal, di mana bahan baku seperti kain mori, obat batik, benang disediakan pengusaha besar. Maka tidak heran jika semakin panjang mata rantai subkontraktor maka upah dan keuntungan yang diterima buruh serta pengusaha kelas bawah semakin kecil. Pola subkontrak ini memiliki kelemahan bagi penggarap khususnya tentang besaran upah, karena pengusaha besarlah yang menentukan, sehingga penggarap tidak memiliki daya tawar dengan kata lain hanya sebatas menyetujui karena umumnya pengusaha subkontrak selalu akan mencari pengrajin yang mau untuk dibayar lebih murah untuk menghemat biaya produksi. Kesediaan menerima kondisi dan konsekuensi seperti upah yang murah, keuntungan sedikit, fasilitas kerja yang tidak memadai dari para pengrajin batik menjadi hal yang lumrah di Kota Pekalongan. Kalau tidak mau *urup* ya tidak *urip*.

Dengan semakin mahalnya biaya atau ongkos produksi seperti kenaikan minyak tanah sebagai bahan bakar untuk batik cap dan tulis yang membutuhkan pengapian membuat para pengusaha harus melakukan penghematan, dan mencari teknik membatik yang bisa membantu hal itu. Saat ini teknik pembatikan tidak lagi berkisar pada tulis dan cap tetapi kemudian muncul teknik *celup*, di mana pembatik tidak menggunakan pengapian untuk penggunaan *malam*, tapi cukup dengan mengikat kain mori pada bagian

tertentu yang tidak terkena obat batik dan setelah diikat pada bagian yang lain kain mori cukup *dicelup* pada larutan obat, selanjutnya tinggal dijemur. Teknik ini tidak saja menghemat minyak tanah dan *malam* tapi juga tenaga karena lebih cepat selesai.

Jika terjadi kecacatan produk maka hal ini tergantung pada kesepakatan sebelumnya. Bisa menjadi resiko pedagang, dan tidak mengurangi upah yang disepakati, atau sebaliknya. Untuk meminimalisir kejadian ini, biasanya pengusaha besar mencari referensi pengrajin dengan kualitas produk yang bagus dari relasi. Praktik usaha batik di Kota Pekalongan pada dasarnya mengkonstruksi dan menempatkan diri sebagai kelas bawahan (*subordinate or batik-clothing laborer*), di Pekalongan sendiri *juragan* maupun pekerja yang mengandalkan *sanggan* kebanyakan beretnis Jawa. Adapun pedagang atau pemilik *sanggan* sebenarnya yaitu mereka yang bermodal besar berasal dari etnis Arab dan Cina pada prinsipnya telah mengkonstruksi dan menempatkan diri sebagai kelas atasan (*superordinate or batik-commercial*). Dengan demikian sesungguhnya bisa dipahami bahwa pola interaksi pada bisnis batik di Pekalongan adalah pola yang didasarkan pada kepentingan dominasi atau penguasaan, dari etnis tertentu pemilik modal terbesar yaitu Cina dan Arab yang menguasai dan menentukan perdagangan batik maupun bahan dan alat, sedangkan etnis Jawa hanya menguasai tenaga.

Dengan demikian motif kepentingan bagi pedagang adalah dominasi usaha melalui pemberian *sanggan* tanpa resiko pemasaran (hal yang disukai pengusaha subkontrak), selain itu adalah penghematan biaya produksi karena upah yang rendah sehingga keuntungan bisa lebih optimal. Sementara motif kepentingan bagi pengusaha subkontrak adalah tidak perlu memasarkan sendiri produk batiknya, selain itu semakin banyak *sanggan* yang diberikan semakin banyak keuntungan pengerjaan yang diterima.



Gambar 4.3.
Motif Kepentingan Antara Pedagang dan Pengusaha

3. *Nggolek Urip.*

Pengrajin batik kerap dihadapkan dengan situasi yang sangat tidak menguntungkan, seperti penipuan oleh pedagang dengan modus cek/giro kosong, karena faktor alam seperti cuaca yang tidak menguntungkan akibat hujan terus menerus yang akan mempengaruhi kualitas batik, kesulitan mencari buruh yang mau diberi upah murah dan sebagainya. Bagi kalangan buruh pun tidak jauh berbeda, mereka juga tidak punya pilihan lain kecuali

menerima upah yang murah, berpindah tempat kerja atau terpaksa harus berganti pekerjaan.

Pengalaman Pak Haji Jamil yang telah beberapa kali ditipu pedagang sementara Pak Haji juga harus membayar tagihan dari pemasok bahan baku membuatnya tidak punya pilihan lain kecuali menghadapi dengan kesabaran dan pasrah. Seperti di suatu sore peneliti dan Pak Haji ngobrol di ruang garasi yang kini telah disulap menjadi ruang tamu. Satu stel kursi sofa sudut tidak sebanding dengan luasnya garasi ini. Obrolan seputar hutang piutang paling banyak Pak Haji utarakan. Di atas meja depan kami, masih mengebul teh panas yang baru saja dihidangkan Mbak Ugi yang sore ini masih menyelesaikan sortiran barang retur. Kali ini dia dibantu Ipeh seorang. Sambil meraih cangkir berisi air teh, Pak Haji berujar:

“Banyak yang belum membayar, ada yang dua ratus juta...empat ratus juta...kalau yang lima hingga sepuluh jutaan tidak saya anggap....nunggu dari Pak Ameng belum ada kejelasan...saya mau menekan ya bagaimana....buat makan dia saja susah....malah masih minta sanggan sama saya...bagaimana itu.....padahal rumah saya yang dia tempati itu paling tidak harganya empat ratus juta...meski Bu Kaji bilang orang seperti itu tidak perlu dikasihani...mau diapakan lagi...saya bilang kalau belum laku ya belum rejeki saya....kalau masih hak saya ya pasti akan terwujud....tidak tahu sekarang atau kapan.....kalau bukan dari orang itu ya dari orang lain.“

(28 Pebruari 2013, *field note*, 239).

Di sisi lain tuntutan kebutuhan rumah tangga dan nasib usaha batik milik adik-adiknya tidak dipungkiri membuat Pak Haji harus kembali eksis berbisnis.

“Bagi saya pasrah itu bukan berarti menganggur atau *nglokro*. tidak semangat, ini adalah cobaan, seperti ada malam ada siang, segala sesuatu itu sudah ada takdirnya.“
(2 April 2012, *field note*, hlm. 49).

Bukan hanya tertipu oleh orang lain, Pak Haji juga pernah tertipu oleh saudara sendiri, tapi hal ini tidak membuat Haji Jamil *kapok* berbisnis batik. Dengan modal relasi sebelumnya, beliau bisa memperoleh pinjaman kain mori dan *sanggan* batik, sehingga usahanya bangkit kembali. Menurutnya, pelajaran yang bisa diambil ketika tertipu adalah ketika semua diperhitungkan sesuai nalar manusia seperti mengejar keuntungan sebanyak-banyaknya, terkadang hasilnya justru membuat hidupnya tidak nyaman (padahal seseorang dalam hidup selalu mencari kenyamanan), muncul rasa curiga, was-was, khawatir dan sebagainya.

“Sebab jika dipikir dengan akal terkadang malah meleset....maka bagi saya semua itu pasrahkan saja kepada Tuhan.“
(15 Maret 2012, *field note*, hlm. 41).

Selama penelitian pula peneliti menyaksikan Pak Haji semakin aktif mengikuti acara manakiban ketika bisnis batiknya menurun. Bagi Pak Haji kegiatan manakiban ini sangat bermanfaat. Ketenangan yang dirasa menjadi semangat untuk menghidupkan kembali usaha batik.

”Saya merasa tenang kalau saya sudah menjalankan amaliah dzikir, karena memang tidak ada yang lebih hebat selain Allah, maka dzikirnya pun adalah *Laa ilaa ha illallah*”. ”Sekarang saya sedang menjalani dzikir sebanyak 70 ribu kali...seperti saran Abah (panggilan KH Jahri). Saya sendiri merasa lebih tenang“ (2 April 2012, *field note*, hlm. 49).

Kegiatan manakib kerap diikuti Pak Haji, baik di dalam Kota Pekalongan maupun luar kota seperti Batang, Semarang, bahkan hingga Tasikmalaya. Ketika Pak Haji *ngunduh* manakib maka acara itu sering diadakan di Mushola Al-Irfan, di samping rumah Pak Haji, atau di dalam garasi rumahnya.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 4.4.
Aktivitas Jama'ah Manakib di Mushola AL-Irfan,

Di dalam ruangan mushola yang berukuran sekitar 10 x 14 meter jamaah pria atau ikhwan (sebutan untuk anggota manakib laki-laki) duduk bersila, menghadap ke arah kiblat. Sementara jamaah perempuan duduk di serambi luar dan sedikit yang berada di dalam mushola. Prosesi manakib berlangsung sekitar 2 (dua) jam. Meski manakib ini sudah lama diselenggarakan Pak Haji, tapi terkadang tidak sepenuhnya mendapat dukungan dari Bu Haji Mukminah. Apalagi kalau bukan karena pertimbangan finansial alias biaya untuk mengadakan acara ini, seperti menyediakan makanan kecil, makanan besar dan keperluan lainnya seperti bahan makanan lain, mi instan, gula dan sebagainya.

“Tapi saya yakin, semua yang dimiliki seseorang itu seimbang dengan apa yang sudah dikorbankan. Seperti yang sedang saya alami saat ini. Mungkin karena saya kurang bersedekah, karena itu saya tidak kuatir mengeluarkan biaya untuk acara-acara ini. Saya maklum kalau istri saya punya pendapat seperti itu....dia takut kalau uang kami tidak cukup.”

(20 Maret 2012, *field note*, hlm. 44).

Bukan hanya melalui manakib, Pak Haji Jamil juga melakukan tradisi masyarakat Pekalongan pada umumnya *khaul* di Sapuro dan *kliwonan* di tempat Habib Lutfi. Seringkali peneliti mendapati usai mengikuti kegiatan itu tampak Pak Haji lebih bersemangat dan optimis berusaha.

Pembuktian peranan kepercayaan pada bisnis yang telah dijalankan oleh Pak Haji sejak tahun 1985 memperlihatkan bahwa hubungan bisnis berjalan secara perlahan, dan dimulai dari hal-hal kecil seperti dalam pengalaman

strategi bekerja sama dengan orang lain, juga dimulai dengan resiko yang kecil seperti pembayaran yang terlambat hingga sekarang dengan relasi pedagang (penyedia kain mori, penyedia obat batik, pekerja *sanggan*, penjual) yang semakin banyak, tingkat kepercayaan semakin besar dengan resiko yang semakin besar pula, seperti retur yang tinggi, barang tidak dibayar dan sebagainya. Aspek ketidakpastian (*uncertainty*) dari perilaku relasi yang berwujud sikap *wan prestasi* dari perjanjian seperti tidak memenuhi kewajiban pembayaran juga perlu dipahami dan diwasapadai oleh Pak Haji sebab resiprositas seseorang tidak selalu berada pada tingkatan yang sama dengan orang lain. Seperti yang dinyatakan oleh Goldner (1960) bahwa aplikasi universalitas dari resiprokalitas pada dataran praktik oleh masyarakat sangat variatif.

Bulan berganti bulan, dan pasar masih juga sepi, tanggal 25 April 2012 di rumah Pak Haji Jamil tampak ada kegiatan, ternyata ada barang retur dari Pangandaran, Jawa Barat, ada 10 bal yang berisi kurang lebih 10 x 40 kodi atau $10 \times (40 \times 20) = 8000$ buah baju dan stelan batik anak-anak yang dikembalikan oleh pedagangnya dengan tidak mampu membayar barang yang dipesannya sejak lebaran 2011 lalu. Untuk kesekian kali Pak Haji menerima barang retur dan tidak memberikan sanksi seperti menyita barang seperti mobil misalnya, meski menurut Pak Haji orang tersebut menawarkannya.

”Saya ditawari mobil untuk pelunasan, tapi kok seperti mau bubar saja, orang itu menjadi pelanggan saya sudah lama kurang lebih sepuluh tahunan. Makanya tenang saja sebab usaha itu ya seperti ini, ada sepi dan ada ramai pula. Insya Allah nanti (keadaan) baik lagi. Sebenarnya saya bisa saja marah dengan orang itu, karena dia sendiri yang datang ke sini, menulis sendiri apa saja yang mau dipesan. Tapi kalau saya marah, tidak mengubah keadaan, malah membuat hubungan menjadi tidak baik, dia menjadi kapok, takut, malu kalau akan memesan barang lagi, akhirnya saya yang rugi.”
(25 April 2012, *field note*, hlm. 57).

Kembali Pak Haji pasrah dengan kenyataan bahwa ada pedagang yang menjadi pelanggannya yang tidak segera melunasi hutangnya. Upaya menagih sudah dilakukan tapi nihil. Situasi inilah yang membuat beliau kembali berpikir bahwa nilai rupiah tidak sebanding dengan kebahagiaan yang dirasakan keluarganya. Setiap kali ada pihak yang merugikan usahanya justru membuat Pak Haji semakin terdorong untuk tidak marah/membenci/memusuhi orang tersebut, dengan alasan sikap marah/membenci/ memusuhi *tidak* akan menyelesaikan persoalan hutang-piutang. Uang belum tentu didapat tetapi energi terbuang karena kemarahan. Alasan kedua bahwa hubungan relasi menjadi rusak karena kebencian, padahal dalam bisnis setiap orang membutuhkan teman atau relasi. Jelas di sini bahwa alasan ketergantungan bisnis dengan para pedagang membuat Pak Haji harus bersabar agar tidak kehilangan pedagang.

Dengan kata lain tuntutan ekonomi mendorong seseorang untuk bersabar, terutama dalam menjalin relasi. Dan alasan yang ketiga adalah sikap yang sepatutnya dilakukan justru menolong relasi tersebut, terlepas memang

dia berencana merugikan pak haji atau karena ketidaksengajaan. Dengan menolong orang tersebut maka kebaikan beliau bertambah dan mengurangi keburukan perilaku orang tersebut.

Sikap bijak Pak Haji ketika menghadapi berbagai peristiwa bisnis terkait dengan apa yang disebut sebagai *local genius* yaitu sebuah pemikiran yang didasarkan pada watak tradisi. Karena orang Jawa tidak sekedar mengembangkan pemikiran dalam hidup, *local genius* tersebut telah berbaur dengan rasa. Pikiran dan rasa Jawa itulah yang bercampur manis sehingga membuat orang Jawa lebih bijak (Endraswara, 2010: 211).

Begitu juga dengan sikap pasrah Pak Haji dalam menghadapi persoalan baik menyangkut bisnis atau bukan terkait dengan konsep *nrimo* menurut orang Jawa. *Nrimo* adalah menerima segala sesuatu dengan kesadaran spiritual-psikologis tanpa merasa *nggrundel* (menggerutu kecewa di belakang). Apa pun yang diterima, dianggap sebagai karunia Tuhan. Pada saat itu, hanya watak *lamun kelangan ora gegetun, trima mawi pasrah*. Artinya, dalam hal apa saja mereka terima dengan kesungguhan hati. Yang penting, hidup ada usaha sampai tingkat tertentu, baru *nrimo*. Usaha merupakan jembatan nasib. Intinya *nggolek urip* adalah kewajiban manusia. Jika usaha gagal, orang Jawa akan menerima sebagai pelajaran.

Filosofi Jawa tersebut tercermin pada diri Pak Haji ketika resiko kebangkrutan terjadi. Beliau mencoba ikhlas sebab beliau merasa tidak memiliki apa-apa.

”Saya tidak punya rasa memiliki....jadi tidak merasa begitu kecewa...bisnis itu memang ada pasang surut....seperti pagi dan malam hari”
(10 Juni 2012, *field note*, hlm. 69).

Selain pandangan mengenai kepimilikan tersebut, bagi Pak Haji Jamil, kepercayaan dalam dunia bisnis menjadi penting.

”Bisnis itu harus mantappercaya. Pertama percaya dengan situasi bisnis itu sendiri, ada pasang surut atau untung rugi. Keduanya percaya dengan perantara dagang.”
(7 Mei 2012, *field note*, hlm. 61).

Keteguhan Pak haji untuk tetap percaya mencerminkan beliau paham betul bahwa kepercayaan menjadi inti dalam bisnis. Membangun kepercayaan dalam bisnis bukan perkara yang mudah, mengingat kepercayaan pada hakekatnya bersifat meta-rasional, kepercayaan lebih dalam dari rasio atau pikiran, sebab ia muncul dari dasar hati yang paling dalam. Rasio biasanya tidak dapat menjelaskan mengenai rincian kepercayaan itu, sehingga percaya ya percaya saja, titik (Asy'arie, 2002: 30).

B. Hubungan Antara Pengusaha Batik Dan Pemasok Bahan Baku

Relasi kerja antara pengusaha batik (*entrepreneur*) dan pemasok bahan baku (*supplier of batik materials*) menjadi komponen hubungan berikutnya. Keterlibatan pemasok juga sangat menentukan keberlangsungan bisnis batik di Kota Pekalongan .

1. Bahan lan Dhuwit.

Pada awal usahanya sekitar tahun 1985, Pak Haji Jamil membeli kain secara sembunyi-sembunyi dengan cara gulungan kain mori ditutupi dengan tebu hingga disangka ikatan tebu. Jumlah pembelian kain mori untuk saat ini mencapai 20.000 an meter, satuan meter untuk kain yang *buthek* dan yard untuk kain mori yang berwarna putih, tergantung pemesanan. Selain Solo, Pak Haji juga membeli kain toko Koh Awen.

”Saya membeli kain mori dari orang Cina, Koh Awen, bukan apa-apa, sebab jika dengan orang Jawa, biasanya malah *guthil*, ibaratnya baru saja saya sampai depan pintu sudah ditagih. Lha kalau dengan orang Cina, pembayaran bisa pakai tenggang waktu, malah sampai setahun baru ditagih, saya tinggal telepon barang langsung dikirim, harganya juga sama. Seperti itu lebih cocok untuk saya, soanya orang membayar ke saya juga tidak langsung. Sepertinya modal orang Cina itu lebih banyak, misalnya seratus juta, yang tiga puluhan jutaan untuk barang, tiga puluh juta lagi untuk membeli, tiga puluh juta lagi untuk jaga-jaga, makanya orang seperti itu berani meminjami dulu.”
(21 Pebruari 2012, *field note*, hlm. 25).

Hubungan Pak Haji Jamil dengan Koh Awen memang telah terjalin cukup lama, dan karena faktor kepercayaan, maka ketika Pak Haji membutuhkan kain mori, ia bisa langsung menelpon dan selanjutnya kain dikirim ke rumah. Indikator kepercayaan lainnya adalah dari sistem pembayaran yang tidak kontan. Umumnya masalah bisnis, penurunan pendapatan Pak Haji Jamil ternyata mempengaruhi hubungan bisnisnya dengan Koh Awen. Hal ini terungkap pada diberhentikannya stok kain mori. Seperti yang diungkap Mbak Riski.

”Sebenarnya sekarang ada pesanan...Pak Haji menjanjikan kepada orang itu tiga minggu....sampai hari ini sudah dua hari...Cuma Pak Haji bingung sebab yang biasa menyediakan mori...Koh Awen....sudah tidak mau memberi hutang kain lagi....mungkin dia sudah menghitung harta Pak Haji....apalagi rumah yang di Karang Jompo sudah menjadi miliknya....dulu Pak Haji *disusuki* dua ratus juta...Koh Awen kan tidak hanya memberi pinjaman kain mori tapi juga uang...banyaklah...mungkin dia tahu juga hutang Pak Haji di bank banyak....mungkin Koh Awen takut Pak Haji tidak bisa membayar kain mori.”

(15 Pebruari 2013, *field note*, hlm. 227).

Reaksi Koh Awen yang tidak berani lagi memberi hutang kain bisa dimaklumi, resiko ikut bangkrut pasti ingin dihindari pedagang kain itu. Terlebih banyak pengusaha yang juga membeli kain di tempatnya, yang berarti bukan hanya nasib Pak Haji yang juga menjadi pertimbangannya. Pengalaman yang lebih lunak Pak Haji alami dengan pemasok lainnya, yaitu Pak Arif.

Pak Arif adalah pemasok benang, kancing, resleting, karet yang berdomisili di perumahan Denasri, Batang. Selain menjadi pemasok benang untuk produksi Pak Haji Jamil dan Kyai Jahri, Pak Arif juga mengirim benang ke toko-toko di kawasan Pekalongan dan Batang. Pak Arif memiliki sebuah toko yang menyediakan bahan-bahan itu, yaitu Toko Dunia Benang. Karena alasan omzet yang menurun akhirnya toko itudijual, dan stok benang dipindah ke rumah di bagian belakang, yang telah dibangun menjadi gudang besar dan memanjang, penuh dengan rak-rak besar yang berisi gulungan-gulungan benang, besar dan kecil warna warni. Ada juga stok kancing yang juga terdiri dari berbagai model dan ukuran.

Pak Arif mengambil benang dari kawasan Jakarta untuk dijual kembali. Menurutnya, bisnis benang tidak terlalu beresiko karena benang tidak seperti batik yang harus mengikuti trend konsumen, tapi benang selalu diperlukan dalam proses penjahitan batik menjadi baju tertentu. Karenanya bisnis benang lebih aman dijalankan. Meski demikian resiko bisnis pada umumnya juga tetap menjadi resiko untuk Pak Arif.

”Kesulitan yang saya hadapi saat ini adalah macetnya tagihan, giro yang belum bisa dicairkan karena belum diisi pemilikinya, sementara saya ketika membeli benang kan harus kontanjadi saya pusing bagaimana memutar modal yang saya punya.”
(27 Juni 2012, *field note*, hlm. 76).

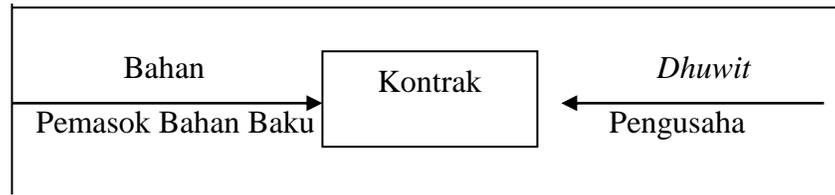
Persoalan manajemen keuangan juga Pak Arif alami, dengan alasan pembagian keuntungan yang tidak fair dari para pemilik modal serta biaya kontrak yang terus naik, Pak Arif mengupayakan Toko Dunia Benang dijual dan modal dibagi dan dikembalikan dengan beberapa kolega sebelumnya sementara bagian modalnya dipakai untuk membangun gudang di belakang rumahnya serta untuk membeli benang. Semua itu dimaksudkan untuk menekan kerugian.

”Saya baru aja pindahan toko Bu, kalau dunia benang masih di sana (jalan KH Mas Manyur, Pekalongan), saya harus menyediakan uang 70 juta untuk 2 tahun yang akan datang, untuk saat ini berat bagi saya.”

(27 September 2012, *field note*, hlm. 100).

Pada hubungan antara Pak Haji Jamil Koh Awen nampaknya lebih terpusat pada finansial. Sepanjang Pak Haji Jamil mampu membayar hutangnya, Koh Awen tidak segan untuk memberinya pinjaman. Hubungan itu terhenti ketika Pak Haji Jamil tidak lagi dianggap mampu membayarnya. Sementara dengan Pak Arif sebagai pemasok benang dan karet, hubungan bisnis tidak semata berbentuk uang dan barang, tetapi juga perhatian. Hal ini peneliti ketahui ketika masa tenggang pembayaran hutang benang yang lebih lama daripada hutang kain. Perbedaan sikap antara Pak Arif dan Koh Awen bisa dimaklumi, karena jika dilihat dari sisi hubungan, antara Pak Haji Jamil dengan Pak Arif tidak hanya terbentuk hubungan bisnis tetapi memang keduanya sering

bersama terutama dalam acara-acara pengajian. Sementara hubungan Pak Haji Jamil dengan Koh Awen lebih terbatas hubungan bisnis.



Gambar 4.5.
Materi Hubungan Antara Pengusaha dan Pemasok Bahan Baku

2. *Brayan*

Pada pola bisnis subkontrak, kedudukan antara Pak Haji Jamil dengan Koh Awen dan Pak Arif bisa dikatakan saling bergantung, sehingga apa yang dialami oleh salah satunya pasti akan berpengaruh pada pihak lainnya. Jika usaha Pak Haji menurun, itu berarti permintaan benang dan bahan lainnya seperti kain mori, benang, obat batik, *malam*, kancing dan resleting juga menurun. Meski saling bergantung, tetap ada perbedaan sikap antara Koh Awen dan Pak Arif terhadap Pak Haji Jamil. Jika Koh Awen bisa bersikap tegas dan memutuskan tidak lagi memberi pinjaman bahan baku, maka tidak demikian dengan Pak Arif yang terlihat lebih longgar, meski kondisi Pak Haji Jamil sedang mengalami penurunan tapi Pak Arif tidak terlalu menekan untuk masalah pembayaran dan tetap mau memberi pinjaman bahan baku seperti benang, kancing dan resleting. Peneliti memahami hal itu terjadi karena kesamaan filosofi hidup antara keduanya, mengingat keduanya sama-sama

beretnis Jawa, dan keduanya juga menjadi jama'ah manakib yang selama ini dilakukan. Sehingga bukan hanya faktor bisnis yang melandasi perilaku, akan tetapi faktor religiusitas juga mempengaruhi hubungan keduanya. Maka tidak heran jika hubungan bisnis antara keduanya bersifat fleksibel, bahkan muncul simpati satu dengan yang lain.

”Tapi sebenarnya saya kasihan dengan Pak Kaji Jamil, bisa dibilang bisnisnya saat ini lagi turun drastis, jelas masalah utamanya adalah modal. Pinjaman dari Bank Mandiri terancam tidak cair. Awalnya memang dijamin dengan nama baik Pak Haji Muhidin, yang Ungaran itu, tapi belakangan ternyata banyak kebohongan dari Pak Haji Muhidin, bahkan Ustadz Wahfiudin pun merasakannya. Ternyata Pak Haji Muhidin tidak jujur dengan kondisi usahanya, dia mengalami kebangkrutan dan memiliki banyak hutang, tujuh ratus juta dengan Pak Budi, ikhwan pengusaha dari Solo, tiga puluh lima juta dengan Pak Kaji Jamil, janjinya seminggu dikembalikan ternyata sampai berbulan-bulan, bahkan bengkelnya juga bangkrut, hutang onderdil hingga dua milyar padahal aset bengkel nggak sampai dua milyar. Sekarang bengkel itu dikelola hanya dengan adiknya, padahal penghasilan per bulan paling berapa puluh juta, jelas tidak bisa melunasi hutang di Bank. Kasihan Pak Kaji Jamil ikut jadi korban, bahkan beliau sampai menggadaikan mobilnya,” tambah Pak Arif (27 September 2012, *field note*, hlm. 100)

Sikap kerja sama hingga menumbuhkan rasa simpati dari Pak Arif sangat membantu Pak Haji, setidaknya beban hutangnya tidak harus dibayar dalam waktu yang bersamaan. Pak Arif pun tidak menagih hutang atau menyita aset Pak Haji seperti yang dilakukan pemasok lainnya. *Brayan*, itulah ungkapan bagi orang Jawa semacam mereka berdua untuk bekerja sama bukan hanya materi tapi juga perhatian, maka tidak heran Pak Arif sudah menjadi bagian dari

usaha batik Pak Haji. Kedekatan hubungan itu semakin erat tampak ketika Pak Arif menengok Pak Haji sedang melakukan *suluk* selama 40 hari di Rawamangun, Jakarta.

Sikap *brayan* tidak hanya dalam kondisi senang atau lapang pun ditunjukkan oleh Pak Haji Jamil kepada Pak Ameng. Meski dirinya sendiri sedang susah, Pak Haji Jamil masih mau menolong Pak Ameng dengan memberinya sanggan dan memberi ijin menempati rumah, tidak mengusir Pak Ameng sekeluarga keluar dari rumah yang ditempati meski Pak Haji Jamil sangat berhak untuk hal itu. Begitu pula dengan saudara-saudaranya. Meski pernah dikecewakan karena kualitas sanggan tidak seperti yang diharapkan, tetapi Pak Haji tetap menerima hasil pengerjaan sanggan itu serta tidak menghentikan *babaran* batik kepada adik-adiknya. Kembali lagi, semangat *brayan* atau bersama-sama terbentuk dalam bisnis batik.

3. *Sak Singan*

Hubungan Pak Haji Jamil dengan para pemasok bahan baku yaitu dengan Pak Arif dan Koh Awen yang tidak dibatasi etnis dan agama, menggambarkan bahwa dalam praktek usaha batik di Kota Pekalongan adalah benar-benar murni karena kebutuhan ekonomi, sehingga siapa saja (*sak singan*) yang bisa atau memiliki sumber daya maka akan dengan mudah bergabung dalam sistem usaha batik ini. Di Kota Pekalongan sendiri pemilik bahan baku seperti kain mori dan

obat batik serta *malam* kebanyakan memang keturunan etnis Cina. Sementara keturunan Arab dan Jawa lebih banyak sebagai pengrajin dan pedagang batik.

Meski keterbukaan etnis dan agama memberikan keuntungan tersendiri bagi pertumbuhan industri batik, tetapi perilaku yang ditunjukkan para pelaku usaha memang tidak identik, masing-masing memiliki fleksibilitas tersendiri. Koh Awen dan Pak Arif memiliki perilaku yang tidak identik. Tampak Koh Awen bersikap lebih tegas dan lebih menekankan aspek bisnis daripada pertemanan seperti yang ditunjukkan Pak Arif yang tampak lebih longgar dan tetap memberikan pinjaman bahan baku meski hutang sebelumnya belum dilunasi dan juga tidak menagihnya. Meskipun sebenarnya kondisi usaha Pak Arif juga sedang mengalami penurunan seperti halnya Pak Haji Jamil. Sikap sabar dan *nrimo* tidak jauh beda juga diperlihatkan olehnya.

”Sebenarnya kita semua ini adalah pegawai-pegawainya Allah SWT. Kita ini hanya menjalankan apa yang telah digariskan/ ditakdirkan oleh-Nya. Jadi memang kita mesti siap dengan rancangan yang telah digariskan Allah SWT, ketika bisnis kita sedang pasang maupun surut. Pengalaman yang paling terasa saat terjadi krisis global beberapa tahun kemaren, saat itu banyak relasi yang pembayarannya macet bahkan sulit untuk ditagih karena memang sudah bangkrut, sisi lain ketika saya mencari stok benang harus membayar kontan. Itu merupakan dilema yang luar biasa untuk mempertahankan bisnis saya, yaitu ketika saya beli harus secara cash sementara ketika saya jual, pembeli meminta tenggat waktu. Harga benang meningkat tajam sementara stok yang ada sangat langka.”

(27 Juni 2012, *field note*, hlm. 76).

Pemasukan yang tidak seimbang dengan modal yang harus Pak Arif keluarkan memang membutuhkan kesabaran. Belum lagi masalah penyakit deibetnya juga kondisi Bu Arif dengan penyakit toksoplasmanya, persoalan keluarga dengan 2 mantan istri dan anak-anak dari perkawinannya itu, ditambah lagi dengan kondisi Nanda, putri angkatnya yang hiperaktif dan sering memukuli dirinya sendiri, benar-benar masalah yang sangat kompleks. Beban pikiran Pak Arif tampak di raut wajah ketika berkali-kali Pak Arif terdiam, tidak seperti kemaren yang masih sempat tertawa, kali ini obrolannya dengan peneliti benar-benar serius. Pak Arif juga seperti malas bergerak dari tempat duduknya, kedua tangannya bersedekap dan berulang kali Pak Arif menghela nafas panjang.

”Memang saya bukan baru sekali ini tertimpa kesulitan, kalau bukan urusan dengan istri saya sebelumnya, ya masalah kesehatan saya dan istri saya, anak-anak saya yang ada di Jakarta, Surabaya dan Nanda di sini.....hmm....sekarang rupanya Allah masih memberikan cobaan pada usaha saya.....maka terkadang saya sampai berpikir...apa saya sudah finish....tapi bagaimana dengan keluarga saya....mereka masih membutuhkan saya.”

(27 Juni 2012, *field note*, hlm. 77).

Rasa putus asa yang juga sempat dialami Pak Arif dan Pak Haji Jamil dalam konteks pelaku bisnis sangat wajar terjadi. Tapi keduanya memiliki cara pandang hidup yang mampu meneguhkan kepercayaan hingga tetap menjalankan usaha seterusnya.

”Sesungguhnya dalam ajaran tarekat, ketika seorang ikhwan memperoleh ujian, mestinya ia tambah dekat dengan Allah SWT, seperti yang dilakukan Pak Haji Jamil.”
(27 September 2012, *field note*, hlm. 102)

Peneliti melihat adanya solidaritas antara Pak Arif dan Pak Haji Jamil. Bahkan tidak hanya pada urusan bisnis tapi juga kekeluargaan dan aktivitas keagamaan seperti tarekat dan manakiban, baik di Kota Pekalongan bahkan hingga ke Aceh dan ke Malaysia pun keduanya aktif bersama-sama. Termasuk masalah adopsi Nanda menurut Pak Arif justru Pak Haji Jamil lah yang menasehatinya.

”Awalnya saya itu memang pengennya anak laki-laki, ketika ibu si Nanda mengandung, jika anak yang dilahirkan laki-laki saya berniat mengadopsinya. Istri saya pun senang sekali, bahkan dia selalu memberikan susu untuk si ibu, vitamin dan macam-macamlah. Sayangnya setelah lahir justru anak perempuan, saya agak kecewa dan mengurungkan niat saya untuk mengadopsinya.”Suatu hari, ibu si Nanda datang ke rumah, dan meminta tolong saya agar tetap mengadopsi Nanda, berhubung anaknya sudah banyak. Waktu itu ada Pak Kaji Jamil, saya terang-terang menolak karena yang saya inginkan anak laki-laki, tapi waktu itu Pak Kaji Jamil bilang ke saya, jangan ditolak Pak....ini rejeki dan amanah buat Pak Arif, akhirnya saya memutuskan untuk menerimanya,”
(27 September 2012, *field note*, hlm. 101).

Perilaku saling menasehati juga tampak ketika Pak Arif berusaha menenangkan Pak Haji Jamil untuk mantap mengikuti kegiatan *suluk*.

”Awalnya saya pun belum mantap mengikuti kegiatan ini, saya juga masih ragu untuk meninggalkan keluarga, tapi dulu memang saya telah berjanji dengan ustad Wafiudin, sampai menjelang akhir pendaftaran dari Pekalongan belum ada yang daftar makanya saya memberanikan diri...hahaha....ya kan saya harus bertanggung jawab dengan apa yang sudah saya janjikan. Akhirnya sama ustad Fudli yang dari Batang saya mendaftar..itupun no pendaftaran yang terakhir,” jelas Pak Kaji Jamil sambil tertawa geli mengingat alasan beliau mengikuti kegiatan pelatihan. “Saya menjadi lebih mantap ketika Pak Arif meyakinkan saya dengan mengatakanudahlah pak Jamil.....jalan aja.....masalah dunia biar saya yang ngurus...nanti gantianlah....,”
(22 Oktober 2012, *field note*, hlm. 124).

Pak Haji Jamil dan Pak Arif memang berasal dari etnis yang sama dan agama yang sama pula, sehingga peneliti dengan mudah memahami kesamaan filosofi hidup dan prinsip bisnis antara keduanya. Sementara Koh Awen adalah orang yang berbeda etnis dan agama, sebab ia adalah keturunan Cina dan non muslim, tetapi antara Pak Haji dan Koh Awen bisa menjalin hubungan bisnis cukup lama bahkan sejak awal usaha Pak Haji Jamil berdiri yaitu sekitar 1990an. Fenomena ini menunjukkan bahwa etnis dan agama tidak mempengaruhi hubungan bisnis, sepanjang masing-masing pihak mampu menjalankan kewajiban dan haknya masing-masing, *sak singan*, artinya siapa saja, tidak memandang etnis atau agama yang dianutnya. Yang terpenting adalah kepemilikan modal.

C. Hubungan Antar Pengusaha Batik

Hubungan pada lini selanjutnya adalah hubungan antar pengusaha batik. Seperti yang telah dijelaskan bahwa usaha batik di Pekalongan merupakan usaha subkontrak, maka posisi dan kualitas hubungan antar pebisnis menjadi hal yang sangat penting demi terciptanya situasi bisnis yang kondusif. Status pengusaha pada lini ini adalah pengusaha menengah ke bawah, hal ini disebabkan keterbatasan modal dan informasi pangsa pasar. Yang terjadi kemudian adalah kerja sama atau *mbabar* batik jika pengaruh itu merupakan hal yang positif, tapi terkadang muncul pula pengaruh negatif seperti persaingan yang tidak sehat.

1. Babaran lan Dhuwit

Hubungan bisnis yang dikenal dengan *mbabar* tidak terbatas pada jenis usaha batik tertentu, tapi tergantung pada order yang dipesan. Saat ini KH Jahri sedang *mbabar* batik dan kain yang dihasilkan adalah lembaran kain batik dengan ukuran yang sudah ditetapkan dalam perjanjian, umumnya dengan panjang kain sekitar 2 (dua) meter.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 4.6.
Proses Cap Pada Kain Mori Di Tempat Kyai Jahri

Dalam ruangan yang berukuran kurang lebih 8 x 10 meter, tepat berada di bagian belakang rumah induk. Sejumlah pegawai kebanyakan adalah laki-laki berdiri menghadap meja dan sibuk membuat pola batik dengan menggunakan canting cap yang terbuat dari logam tembaga (gambar 4.6.). Ukuran canting cap berbeda-beda dengan motif yang berbeda pula. Di samping meja terdapat kompor dengan lempeng wajan datar berisi cairan *malam* kental berwarna coklat tua. Melihat jumlah kompor yang digunakan untuk terus memanaskan *malam* membuat suhu ruangan menjadi gerah. Akan tetapi para buruh seperti tidak menghiraukan kondisi ini, dengan tubuh berpeluh dan gerakan *ngecap* yang mensyaratkan ketelitian ketika tangan meletakkan dan menekan canting cap dengan ketebalan yang sama, terus menerus mengangkat canting cap yang lumayan berat membuat pekerjaan ini

kebanyakan hanya dikerjakan oleh kaum buruh laki-laki. Sementara buruh perempuan mengerjakan tugas lain yang lebih ringan, seperti menakar obat batik yang akan digunakan setelah proses *ngecap* ini dikerjakan.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 4.7.
Proses Menimbang Obat Batik

Di sebelah ruang lainnya, beberapa perempuan muda berusia sekitar 15 hingga 22 tahun bertugas menimbang obat batik yang akan digunakan untuk *nyolet* yaitu mengisi warna pada bagian-bagian tertentu, seperti yang tercantum pada gambar 4.8.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 4.8.
Proses *Nyolet*

Kegiatan *nyolet* dilakukan di luar ruangan sebab kain harus dibentangkan dengan menggunakan bambu yang telah dipasang. Para buruh hanya memerlukan spons dan kuas kecil untuk mengusapkan cairan obat batik yang telah dicairkan lebih dulu. Mereka tidak menggunakan sarung tangan sehingga wajarlah jika tangan pun terlihat berwarna. Tugas ini disebut *nyolet* karena memang para buruh tinggal mengusap atau disebut juga dengan istilah *nyolet* bagi orang Pekalongan. Sepintas pekerjaan ini terlihat mudah, bisa dilakukan dengan cepat dan tidak memerlukan keahlian khusus, karenanya buruh yang masih berusia remaja sudah bisa mengerjakan tugas ini. Lain halnya dengan tehnik batik tulis yang kebanyakan dilakukan oleh ibu-ibu paruh baya (gambar 4.9.).



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 4.9.
Proses Pemberian *malam* dengan canting

Pada tehnik canting tulis, pekerjaan ini dilakukan bagian emperan rumah juragan. Pada gambar 4.9. tampak sekitar 3 hingga 4 orang ibu-ibu duduk mengelilingi perapian yang di atasnya terdapat wajan berukuran besar yang berisi penuh dengan cairan *malam*. Tidak ada anak muda yang mengerjakan pekerjaan ini. Berbeda dengan tugas *nyolet* yang tidak memerlukan pengapian, suhu di bagian ini terasa panas. Tuntutan kejelian, ketelatenan dan kesabaran serta suhu yang tidak nyaman memungkinkan para buruh muda enggan bekerja di bagian ini. Begitu pula yang peneliti saksikan suasana di bagian *nglorod malam*.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 4.10.
Proses *Nglorod Malam*

Gambar 4.10 memperlihatkan proses *nglorod*. Di pojok ruangan tampak asap mengepul lebih banyak. Asap itu berasal dari dua tong besi berukuran besar berisi air panas menggelegak, dari tong itu terapat semacam saluran pembuangan air sisa *lorodan* kain. *Nglorod* adalah proses meluruhkan atau menanggalkan *malam* yang menempel pada kain, yaitu sebagai hasil proses *cap*. Dari proses ini, *malam* yang membentuk motif batik akan hilang dan hasilnya adalah kain batik berwarna sebagai hasil proses *nyolet*. Bagian kain mori yang diberi *malam* akan berubah menjadi putih. Buruh yang menangani proses ini berusia sekitar 50 tahunan. Dengan bilah bambu dia membolak-balikkan kain batik pada rebusan air dalam tong di depannya. Para buruh yang berusia jauh lebih muda, sekitar 14-17 tahunan peneliti saksikan pada bagian *ngepruk* yaitu memukuli kain yang telah diberi *malam* dan warna dengan

menggunakan batang kayu untuk mendapatkan corak *remukan*. Motif itu akan tampak setelah kain yang sudah *dikepruk* tersebut *dilorod*. Saat ini corak *remukan* memang menjadi trend yang disukai pasar. Semua kain batik yang sudah *dilorod* akan dijemur menggunakan bambu yang dipancang di halaman samping.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 4.11.
Proses Penjemuran Kain Batik

Jika proses *mbabar* kain telah selesai, maka *sanggan* akan disetor kembali ke Pak Haji Jamil dan orang lain yang memesan *babaran* batik. Selain berbagi *sanggan*, pertukaran informasi seputar usaha batik sering Pak Haji Jamil komunikasikan dengan relasi-relasinya tersebut. Ketika ada pengusaha datang untuk meminjam uang, beliau senantiasa mengupayakannya

meski pada kondisi sangat sulit. Menurut beliau, kebiasaan ini mungkin dipengaruhi peran beliau ketika menggantikan peran orang tua untuk *ngayomi* atau mengasuh adik-adik beliau. Sikap ini akhirnya tidak terbatas pada keluarga tapi juga orang lain. Hanya saja beliau juga selektif, jika menurut beliau orang itu tidak akan mampu untuk mengembalikan hutang maka beliau cukup memberinya sejumlah uang untuk kebutuhan makan saja. Hal ini terpaksa dilakukan untuk menghindari adanya perselisihan di belakang hari, termasuk perubahan sikap jika orang yang meminjam tersebut bertemu dengan beliau misalnya menjadi *pekewuh* sehingga silaturahmi menjadi renggang. Meski demikian tidak selamanya tindakan Pak Haji mendapat persetujuan Bu Haji. Bahkan pernah suatu kali Pak Haji *diwelehke* ketika tindakannya menolong orang justru dimanfaatkan orang tersebut, seperti uang pemberian justru digunakan untuk *nglosmen* atau makan-makan di luar, bukannya untuk kebutuhan makan yang lebih hemat misalnya di rumah mereka sendiri.

Seperti yang dilakukan oleh Pak Ameng, tinggal di kawasan Tirta sendiri. Hubungan mereka sebenarnya sudah cukup lama. Selama menjalin kerja sama, Pak Ameng memiliki hutang hingga mencapai ratusan juta. Sekali lagi yang tidak mudah diterima dengan nalar orang biasa adalah sikap Pak Haji yang tidak memusuhi atau memutus hubungan juga tidak dengan menagih. Tapi justru menyuruh Pak Ameng untuk tinggal di salah satu rumah yang Pak Haji miliki. Alasan Pak Haji untuk tidak menagih karena melihat

Pak Ameng yang sudah tidak memiliki apa-apa lagi, untuk makan keluarganya saja susah, apalagi membayar hutang yang jumlahnya tidak sedikit. Meski mendapat tentangan Bu Hajjah Mukminah, tapi keputusan itu tetap Pak Haji ambil.

Tapi kini keadaan kesulitan finansial justru sedang menimpa Pak Haji, hingga Pak Haji ingin menjual sebidang tanah dengan bangunan rumah di atasnya yang ditempati Pak Ameng itu. Rupanya saat ini Pak Kaji sudah menuju klimaks kesabarannya dalam menghadapi berbagai cobaan bisnis. Di satu sisi beliau terdesak faktor modal, di sisi lain ada orang yang tidak juga melunasi hutang yang jumlahnya sangat besar, belum lagi tagihan dari pihak bank.

”Banyak orang belum membayar...dari dua ratus hingga empat ratusan juta....kalau yang lima hingga sepuluh juta tidak saya anggap...seperti sekarang saya sedang menunggu dari Pak Ameng belum ada kejelasan..saya mau menekan dia ...bagaimana ya?...lha untuk makan saja susah..malah masih minta *sanggan* sama saya...bagaimana itu...padahal rumah dan tanah yang saya suruh dia tempati itu harganya paling tidak empat ratus juta...saya tidak bisa bersikap keja...walaupun Bu Haji bilang orang seperti itu tidak bisa dikasihani.....nanti saya menasehati dia....lha mau diapakan.....kalau belum laku ya belum rejeki kita...bagian (rejeki) itu tidak bakal keliru...tidak akan berkurang...kalau masih menjadi hak kita pasti akan sampai kepada kita...jika bukan dari orang itu ya pasti dari orang lain.

”Kadang Pak Ameng saya suruh ke sini....dianya bilang...ada apa Ji...akune jik repot malah disuruh ke sini....ya saya jawab...lha saya menunggu uang kamu apa bukan terpaksa namanya....makanya saya paham kalau Bu Kaji marah sama Pak Ameng karena dia seperti itu.”

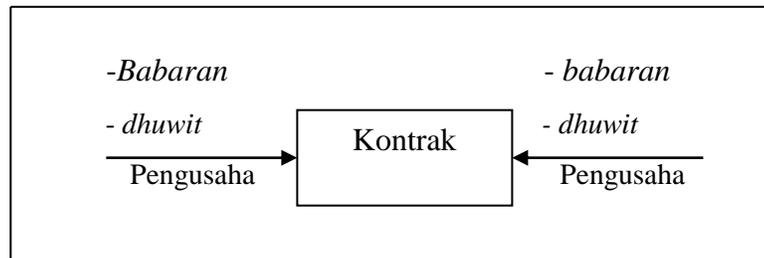
(28 Pebruari 2013, *field note*, hlm. 239).

Bukan hanya persoalan hutang piutang, persaingan dari sesama rekan bisnis lainnya juga Pak Haji alami, kali ini justru dari pengusaha yang lebih besar yang dianggapnya telah mengambil peluang bisnis rekan selevel dia.

”Sepertinya bukan hanya saya yang mengalami nasib seperti ini, yang saya tahu dari daerah *kidulan* yang awalnya jualan celana jins.....padahal bos besar...sekarang juga sepi..dia malah ikut membuat batik seperti yang saya buat ini...ini sebenarnya yang membuat teman-teman saya yang lain merasa tidak nyaman...gimana ya?...Usaha saya ini kan ibaratnya mencari uang recehan alias barang yang murah...tapi yang punya usaha besar juga ikut-ikutan membuatnya...seperti Pak Bisri itu lho...ibaratnya dia mengambil pasaran saya juga teman yang lain.”

(7 Pebruari 2013, *field note*, hlm. 217).

Pak Kaji menyayangkan adanya persaingan baru dari pebisnis besar yang sekarang juga mengerjakan bisnis seperti yang telah ia lakukan selama ini. Menurutnya keterlibatan pemodal besar yang memproduksi baju batik yang menurutnya lebih murah ikut memperparah kondisi usahanya. Dari pengalaman suka duka berhubungan dengan sesama pengusaha subkontrak, maka dapat dipahami bahwa materi yang dipertukarkan di antara mereka adalah kepercayaan dan kerja sama.



Gambar 4.12.
Materi Yang Dipertukarkan Antara Pengusaha Subkontrak

2. *Resen Kabeh*

Peneliti memahami bahwa selama para pengusaha subkontrak berhubungan bisnis, baik antara Pak Haji Jamil dengan KH Jahri Anwar, Pak Ameng, Haji Fudli, dengan adik-adiknya dan pengusaha lainnya mengandung semangat berbagi, *resen kabeh* (merasakan semua) begitu orang Pekalongan menyebutnya. Berbagi *sanggan* bukan hanya untuk batik tetapi juga ketika ada orang memesan barang lainnya ke tempat Pak Haji Jamil, seperti celana jins misalnya yang kemudian diberikan kepada adiknya, yang berprofesi sebagai loper.

” Ya nanti dicarikan ke Kedungwuni ” ujar Bu Kaji, “Tadi itu adik saya, jualan celana jins, nggak membuat sendiri, hanya mengambil barang lalu dijual ke Tanah Abang, Solo kalih Suroboyo,” jelas Bu Kaji.

(2 Maret 2012, *field note*, hlm. 29)

Berbagi informasi seputar *sanggan* memiliki variasi resiko yang beragam. Jika *sanggan* itu tidak langsung berhubungan dengan usaha Pak Haji Jamil, seperti produk jins maka resiko bisa dikatakan tidak ada. Lain halnya jika itu adalah *sanggan* batik atau jahitan. Maka resiko terutama kualitas dan waktu pengerjaannya sangat berpengaruh bagi Pak Haji.

”Dengan saudara malah lebih hati-hati, seperti ketika saya kecewa dengan hasil pekerjaan adik saya, misalnya jahitannya kurang baik, kadang saya lebih baik mengalah saja, diam saja, biarlah yang sudah jadi saya jual apa adanya. Nanti lain waktu otomatis saya saya kurangi daripada nanti jadi masalah”.
(2 Maret 2012, *field note*, hlm. 30).

Nampaknya predikat saudara tertua yang beliau sandang sangat mempengaruhi perilaku kerja samanya dengan adik-adiknya. Beliau anggap hubungan bisnis dengan saudara-saudaranya atau keluarga besarnya memiliki resiko yang sama dengan budaya persaudaraan keluarga pada umumnya, di mana saudara tertua harus lebih dewasa dan siap untuk mengalah. Sikap mengalah agar relasi lain tetap bisa bekerja juga tampak dalam hubungannya dengan Pak Ameng. Ketidaktegaan membuat Pak Haji Jamil mau berbagi *sanggan* meski dia sendiri sangat membutuhkannya. Di sinilah sebenarnya mulai tampak adanya sikap tidak konsisten yang ditunjukkan Pak Haji Jamil terhadap anggota keluarga dan relasi yang tidak berperilaku profesional. Sangat berbeda ketika justru Pak Haji menerima sikap yang tegas dari Koh Awen dan juga ketika Pak Haji Jamil bisa bersikap tegas kepada relasi

subkontrak dan para buruh yang tidak memiliki hubungan keluarga dengannya. Ketidak tegasan dan ketegasan sikap itu dibungkus dengan satu filosofi *brayan*.

3. *Ngaji Bareng*

Dengan sesama pengusaha subkontraknya, Pak Haji Jamil sering menyelenggarakan acara majelis dzikir yang diadakan setiap sebulan sekali, biasanya sore hari dari jam setengah empat setelah sholat asar hingga menjelang maghrib atau malam hari dari jam delapan hingga sepuluh malam. Tempatnya pun berpindah-pindah dari satu jama'ah ke jama'ah yang lain. Seperti sore ini bertempat di musholla *al Irfan* yang berada di samping rumah beliau. Acara dzikir ini diawali dengan menyimak *sholawatan Bani Hasyim, Asma'ul Husna* yang direkam dari jama'ah Abah Anom dari pondok Suryalaya yang diperdengarkan serta diikuti oleh sekitar 100 an jamaah yang berasal dari Pekalongan baik warga sekitar rumah maupun dari luar kota. Arul, anak laki-laki Pak Haji Jamil dan beberapa jama'ah laki-laki tampak sibuk membagi makanan kecil yaitu sebuah roti berisi selai coklat merk Purimas dan air mineral. Sementara Bu Kaji Mukminah dibantu Mbak Heny, anak sulungnya dan jama'ah perempuan juga sibuk melakukan hal yang sama.



Sumber: dokumen pribadi

Gambar 4.13.
Suasana Penyambutan Wakil Talkin

Kurang lebih pukul 16.30, KH Jahri Anwar, wakil talkin Pekalongan datang didampingi istrinya. Memakai surban berwarna di kepala dan satu surban lagi berwarna oranye di pakai di pundaknya. Pria paruh baya itu berjalan memasuki halaman musholla bersamaan dengan datangnya hujan gerimis. Para jamaah menyambutnya, mereka berebut menyongsongnya dari pintu pagar musholla, bersalaman bahkan mencium tangan KH Jahri, lalu mempersilakannya masuk ke dalam musholla yang bercat warna krem ini. Para Jamaah pria yang tidak kebagian bersalaman saat ini berebut keluar musholla dan mencium tangan beliau.

Formasi di dalam musholla langsung berubah dari awalnya yang berbentuk melingkar menjadi layaknya orang sholat, yaitu menghadap ke depan dan berbanjar, laki dan perempuan pun tidak lagi dipisahkan oleh *tabir* kain warna hijau. *Tabir* di bagian dalam telah diangkat agar semua jamaah

bisa menyimak dan melihat KH Jahri Anwar memberikan tausiyah. Meski demikian ruangan dalam musholla tetap tidak muat menampung sekitar 100 an jama'ah, hingga sebagian jama'ah perempuan dan laki-laki tetap berada di teras musholla.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 4.14.
Jama'ah Tarekat Perempuan

Selama acara berlangsung hujan semakin deras, tapi hal ini tidak mengurangi semangat para jama'ah mendengarkan petuah KH Jahri Anwar. Tidak ada satu pun pengunjung yang pulang lebih dulu, semua terlihat khusyuk menyimak. Pada jam 17.30 WIB acara selesai, bahkan banjir pun sudah mulai menggenangi daerah Tirto. Malam harinya tepatnya setelah sholat *isyah* diadakan *manakiban* di musholla yang sama hingga pukul 22.00 WIB. Memang kegiatan membaca *manakib* sudah membudaya di Pekalongan khususnya bagi para pengusaha. Seperti Pak Haji Jamil beralasan bahwa

dengan pengadaan *manakiban* ini dalam rangka menjaga hati, menambah ilmu, menjaga persaudaraan antar jama'ah, meningkatkan amaliah-amaliah yang harus ditingkatkan. Materi *tausiyah* yang disampaikan pada proses *manakib* oleh KH Jahri antara lain masa dzikir, keutamaan kalimat tahlil, fiqih, akhlak atau sosial kemasyarakatan. Kegiatan *manakib* juga sering diadakan di luar kota, seperti Pemalang, Batang, Kendal dan Semarang.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 4.15.
Manakiban di Rumah Bpk. Arif Denasri, Batang

Tidak seperti halnya di rumah Pak Haji Jamil yang mengadakan acara *manakib* cukup di dalam ruang garasi rumah yang luas dan teras ruang display yang telah dipaving dan dinaungi kanopi besar, acara *manakib* di rumah Pak Arif diadakan di masjid perumahan Denasri, tempat keluarga Pak Arif saat ini

tinggal. Halaman masjid dinaungi tratak dan para jama'ah duduk di kursi plastik, laki-laki di bagian depan dan perempuan di bagian belakang. Kali ini tausiyah diisi oleh KH. Syukron, tidak lain mengenai konsep tawakal atas takdir dan usaha manusia. Meski suasana malam berada di luar ruangan mulai terasa dingin tapi para jama'ah tetap mencerna dengan serius wejangan KH Syukron dari Batang. Selain KH. Jahri Anwar dan KH Syukron, KH Yasir Bunyamin juga sering diminta untuk mengisi tausiyah. Peserta jama'ah manakib baik di Pekalongan maupun Batang dan Kendal sudah tergolong banyak, sekitar 150 hingga 250 orang. Jumlah itu bertambah ketika peneliti menyaksikan kegiatan mereka yang sedang mengadakan kegiatan serupa di Masjid Baiturrahman Semarang. Maklumlah karena acara ini diselenggarakan di tingkat Korwil Jawa Tengah sehingga peserta yang datang juga dari segala penjuru Jawa Tengah. Dari Kota Pekalongan sendiri terdiri dari 4 rombongan kendaraan roda empat, sebagian dari Tirto, Kedungwuni, Banyuurip dan Kramatsari.



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 4.16.
Pengajian Kelompok Manakib
di Masjid Baiturrahman Semarang

Gambar 4.16. memperlihatkan suasana kegiatan manakib. Pada jam 09.30 WIB bertempat di dalam masjid Baiturrahman, semua peserta duduk bersila menghadap di arah kiblat, membaca dzikir bersama dan dilanjutkan dengan tausiyah yang kali ini diisi langsung dari Pondok Suryalaya. Tepat pukul 12.00 WIB acara selesai dilanjutkan sholat dhuhur dan makan siang berupa nasi kotak yang sudah disediakan oleh pengurus wilayah. Usai istirahat, acara dilanjutkan dengan *talqin* bagi anggota baru. Dan keseluruhan acara selesai sekitar pukul 14.00 WIB. Dari rutinitas kegiatan manakib ini tampaknya sangat berpengaruh bagi Pak Haji Jamil. Seperti yang disampaikan pak Haji tentang ketenangan yang dia peroleh melalui kegiatan manakib, dzikiran maupun pengajian secara *gamblang* menunjukkan tujuan beliau tercapai terutama di saat bisnis beliau mengalami penurunan pendapatan.

Tidak hanya dalam rutinitas manakib, kebersamaan Pak Haji Jamil dengan para relasinya seperti KH. Jahri Anwar (Tirto), KH Syukron Huda (Batang), Pak Agus Setiono (Batang), Pak Haji Fudli (Batang), KH. Nihayatuz Zen, Pak Junaedi Ismail (Tirto) yang sama-sama berprofesi sebagai pengusaha batik juga sering *ngaji bareng* (mengaji bersama) ke acara lainnya seperti *kliwonan* di tempat Habib Luthfi dan *khaul* di makan Habib Ahmad di kompleks makam Sapuro.

D. Hubungan Antara Pengusaha Dan Buruh Batik

Yang tidak kalah penting dalam hubungan industri batik adalah relasi kerja pengusaha dengan buruhnya. Untuk itu dalam bab ini akan dideskripsikan relasi tersebut guna memperoleh informasi terkait dengan obyek hubungan, motif kepentingan serta religiusitas yang berkembang di antara mereka.

1. *Ora Ngringet Ora Ngliwet*

Sejak awal penelitian, peneliti menyaksikan suasana kerja di tempat Pak Haji Jamil sangat meriah, *rahat* (hangat) begitu orang Pekalongan menyebutnya. Sebagian besar buruh yang bekerja di rumah produksi Pak Haji Jamil memang tergolong usia remaja. Sehingga polah tingkah mereka pun seperti umumnya anak-anak remaja. Iringan alunan lagu-lagu dangdut, pop hingga pop rock dari radiotape atau terkadang dari handphone Ipeh yang punya nama asli Musripah jika bosan mendengar lagu-lagu tertentu. Apalagi si Tisa, yang paling heboh dengan canda dan keusilannya mengganggu Mbak Arum,

Ipeh juga Mbak Ida seringkali menjadi sasaran kejahilannya, semua itu membuat suasana menjadi *rakhat* (akrab). Pada jam 10.00 Mbak Riski membawa *wakul* (bakul) plastik yang berisi gorengan tempe goreng, tahu goreng atau martabak. ”*Ayo gorengane dijupuk sik.. disambi*”, begitu Mbak Riski bilang untuk menyuruh teman-teman kerjanya dan para pekerja pun mengambil jatah masing-masing 1 biji/orang. Ada yang langsung memakannya ada pula yang meletakkannya di meja atau di lantai yang dialasi kertas koran. Biasanya yang tidak langsung memakannya itu karena mereka masih tanggung menyelesaikan pekerjaannya.

Pak Haji Jamil tidak selalu berbincang langsung dengan masing-masing pegawai, dan biasanya beliau berbicara dulu dengan Mbak Rizki atau Mbak Ugi jika ada yang perlu dibahas, seperti masalah jumlah kodi yang akan dibuat, model maupun upah. Jika ada persoalan terkait dengan pekerja tertentu, maka biasanya Pak haji maupun bu Kaji menyuruhnya untuk bertemu langsung. Seperti terkait dengan Mbak Ida yang tidak lagi masuk kerja, Bu Haji Jamil pun berpesan pada Mbak Riski untuk ketemu di rumah yang berada di sebelah tempat produksi.

”*Mbak Riski, mengko Mbak Ida ken ketemu Bu Kaji disik.*” Ungkapan kalimat itu menandakan bahwa beliau ingin ada pembicaraan langsung tentang kendala yang membuat pekerja tidak lagi masuk di tempat beliau. Kesabaran Pak Haji dalam mendidik pekerja baru yang belum memiliki standar kerja yang beliau harapkan ditunjukkan ketika Mbak Riski belum memiliki ketrampilan di

bidang administrasi keuangan, seperti yang dinyatakan Bu Elly Analiya, ibunda Mbak Riski.

”Pak Haji sendiri yang mengajari Ris mengurus orang kerja. Pokoknya Pak Haji itu orangnya sabar.”
(14 Juni 2012, *field note*, hlm. 71).

Sambil ngecek *sanggan*, Mbak Ugi, bercerita tentang awal mula usaha Pak Kaji,

”Dulu itu lantainya sini belum dikeramik, masih dialasi anyaman bambu, saya, Pak Haji, Bu Haji, lalu ada yang ikut menjahit dua orang. Pak Haji sendiri ikut melipat, kemudian Pak Haji menawarkan sendiri ke Bali, Magelang, ya sampai sekarang ini, sejak Arul (putra kedua Pak Haji) sekolah tingkat TK”
(7 Maret 2012, *field note*, hlm. 31).

Mayoritas pekerja di rumah Pak Haji Jamil adalah warga di Kelurahan Tirto sendiri. Meski ada juga *babaran* yang dibawa ke Karang Jompo dan Banyuurip Alit. Pertimbangan jarak menjadi faktor penting bagi para pekerja, seperti yang diakui Ipeh, Umam, Tisa, Yuni, dan Lek Dul.

Kebetulan rumah Umam tidak jauh dari rumah Pak Kaji Jamil, sekitar 20 meter, tepatnya ke arah jembatan yang dilewati *Kali* (sungai) Bremlu. Dengan demikian rekrutmen pekerja salah satunya karena aspek ketetanggaan. Berbeda dengan pengalaman Mbak Parekha, salah satu pekerja borongan, yang membawa order atau *sanggan* dari rumah Pak Jamil, bukan dari juragan lainnya, yaitu karena sustainabilitas dari *sanggan* itu sendiri, bukan dari tingginya upah borongan yang akan diterima.

”Ya sebenarnya ada yang lain yang lebih tinggi upahnya, misalnya di sini Rp. 1.000, di sana Rp 1.300, tapi di sana jarang ada, lha di tempat Pak Haji sini sering ada, jadi mendingan ambil di sini.”
(8 April 2012, *field note*, hlm. 52).

Khusus hari Kamis suasana di tempat kerja Pak Haji Jamil terasa agak lain, maklumlah hari itu para pegawai di sore hari akan menerima *poco'an* atau *kemisan*. Dan seperti biasa, setelah asar mereka mulai bertanya-tanya satu dengan yang lain di mana gerangan Bu Hajjah Mukminah. ”*Mbak Riz... bu Kajine ono ora (Mbak Riz....Bu Kaji ada nggak)?*”, begitu pertanyaan biasa disampaikan ketika hari Kamis tiba. Pertanyaan sederhana itu ternyata merupakan pertanyaan kiasan, sebab ketika peneliti konfirmasi tentang maksud pertanyaan mereka menjelaskan, ”*Lha nek bu Kaji ono yo poco'an mbak (lha kalau Bu Haji ada ya upah dibayar Mbak)*”. Kemudian sekitar jam 16.30, Bu Kaji Mukminah dan Mbak Riski beriringan jalan masuk ke ruang display, tepat di meja samping komputer. Keduanya nampak sudah siap membagikan upah pada karyawan. Sejak pagi mbak Riski sudah menghitung besaran upah setiap karyawan, termasuk ketika seorang karyawan memiliki tanggungan pinjaman, bisa berupa pinjaman/ hutang barang/ baju, hutang *sanggan* atau hutang uang. Bu Kaji tinggal memberikan sejumlah uang sesuai dengan penghitungan tersebut, satu per satu kepada setiap pegawai.

Mbak Riski pun mendampingi Bu Kaji dengan menyebutkan nama-nama buruh lengkap dengan satuan upah yang akan diterimanya pada lembaran-lembaran kertas yang berisi catatan jumlah bayaran yang akan diterima setiap

orang. Sementara Bu Kaji Mukminahlah yang mengambil dan menyerahkan uang *poco'an*. Mbak Riski memanggil buruh satu per satu, Ipeh, Nilam, Mbak Rahayu, Mbak Ida sudah mengantri berdiri di sudut barat ruang display ini. Satu persatu mereka maju berjalan sesuai panggilan Mbak Riski, menerima bayarannya dari tangan Bu Kaji Mukmimah dan pamit pulang. Ada yang menerima sekitar Rp. 50.000 an hingga Rp. 150.000 an bergantung pada jenis pekerjaannya sebagai buruh harian atau buruh borongan. Wajah mereka berbinar-binar nampak senang sekali menerima upah hasil kerja selama seminggu.

Kenapa hanya itu orangnya? Padahal catatan yang dibuat Mbak Riski berjumlah hampir sekitar enam puluhan buruh.

”Ini kan yang bekerja di sini Mbak, Lha yang dibawa pulang ya dibayar ketika mereka setor mengembalikan *sanggan*, ada yang dari Kararang Jompo, Banyu Urip atau dari Tirto sendiri.”
(5 April 2012, *field note*, hlm. 51).

Pemberian upah *poco'an* atau *kemisan* yang dilakukan seminggu sekali memberi ruang yang cukup luas untuk terjadi pergantian pekerja. Fleksibilitas pekerja juga dipengaruhi tidak adanya kontrak atau perjanjian tertulis antara mereka dengan majikan. Sehingga dengan mudah ditemui seorang pekerja di minggu ini masih bekerja kepada seorang majikan, akan tetapi setelah *kemisan* kemudian hari Jum'at libur, maka minggu berikutnya dia bisa bebas untuk tidak masuk lagi pada tempat dia bekerja semula.

Untuk mendapatkan gambaran sosiologi industri yang lebih lengkap, peneliti merasa perlu menyebutkan karyawan yang mendapat perlakuan lebih/istiwema dibandingkan dengan karyawan yang lainnya (Castles, 1982: 92). Para pekerja upahan (Mbak Ugi, Mbak Riski, Mbak Ida, Arum dan Ipeh) adalah mereka yang bekerja di rumah kediaman Pak Haji Jamil. Khusus untuk Mbak Ugi dan Mbak Riski, mereka menerima upah bulanan sekitar Rp 800.000 (delapan ratus ribu rupiah). Sementara Mbak Ida, Arum dan Ipeh menerima upah harian yaitu Rp 8.000 (delapan ribu rupiah), kecuali Mbak Ida yang menerima upah tambahan menjadi Rp. 14. 000 (empat belas ribu rupiah) karena setelah *lout* (istirahat) dia melakukan tugas tambahan yaitu, menyetrika dan menyapu rumah.

”Lumayan Mbak..aku diberi upah Rp. 14.000 (empat belas ribu) per hari, pagi melipat sampai sore bekerja seperti ini, aku bicara ke Pak Haji, soalnya untuk biaya membayar sekolah anakku....Eko.”
(3 Pebruari 2012, hlm. 9).

Jenis pekerja berikutnya adalah pekerja borongan, yaitu menerima upah sesuai banyaknya jumlah barang yang dihasilkan. Arum tak kalah kreatif, selain dia bekerja di tempat Pak Haji Jamil, jika sore hari menjelang pulang dia sering membawa *sanggan* untuk dikerjakan di rumah, dan dia kerjakan bersama ibunya. Sehingga selain mendapat upah harian dia juga mendapat tambahan upah borongan, tergantung berapa kodi dia membawa ke rumah. Dikatakan borongan sebab upah yang akan diberikan sangat tergantung dari seberapa cepat

dia mampu menyelesaikan *sanggan*, bisa semalam, dua hari atau lebih. Upah borongan tidak dihitung berapa hari dia sanggup menyelesaikan. Tapi berapa kodi jumlah *sanggan* dikalikan harga pengerjaan per kodinya. Dengan demikian, selain menjadi pekerja upahan, Arum juga menjadi pekerja borongan (sub-sub kontrak).

”Lumayan Mbak, 5 (lima) kodi, mendapat uang tambahan Rp 5.000 (lima) ribu, dikerjakan oleh ibuku nanti malam kalau anakku sudah tidur.”
(18 Pebruari 2012, *field note*, hlm. 23).

Karakter pekerja borongan ini banyak terdapat di Kota Pekalongan. Jika dilakukan di tempat juragan, seperti Wawan, Umam dan Lek Dul. Sekalipun mereka bekerja di situ, tetapi mereka menerima tidak menerima upah harian, melainkan borongan, tergantung berapa jumlah kodi mereka bisa selesaikan dikalikan harga pengupahan per kodinya. Wawan yang juga mengerjakan pemotongan kain misalnya menerima upah berdasarkan berapa kodi kain yang telah dipotongnya.

”Kalau menggunakan gunting biasa aku dihitung per kodi Mbak, tapi kalau menggunakan gunting mesin, aku dihitung kerja harian, ya lebih senang seperti ini Mbak, dapat lebih banyak.”
(18 Pebruari 2012, *field note*, hlm. 22-23).

Untuk saat sekarang Pak Haji Jamil harus menyediakan uang *poco'an* (upah) sekitar 5-6 juta per minggu untuk sekitar 60 orang (harian dan borongan/kodian), jika menjelang lebaran bisa mencapai 15-20 juta/minggu. Selama menggaji, pernah juga Pak Haji Jamil mengalami kekurangan uang atau belum memiliki uang (biasanya karena pembayaran yang telat atau belum jatuh tempo jika itu memakai giro) sehingga mundur hingga hari Sabtu pagi. Atau karena Pak Haji sedang pergi keluar kota sehingga *poco'an* pun mundur dari biasanya. Pengunduran hari itu dirasa berat dan membuat beliau malu (*isin dan wirang*).

Selain dengan merekrut penduduk atau tetangga di wilayah Tirto Pak Haji Jamil juga merekrut anggota keluarganya sendiri, yaitu dengan adik-adik Pak Haji Jamil dan juga beberapa dari keluarga Bu Kaji Mukminah, akan tetapi mereka lebih memilih untuk mengerjakannya di rumah mereka sendiri dan dikerjakan kembali oleh istri dan keluarga mereka sendiri, sehingga lebih mengarah pada status pengusaha subkontrak yang dihitung berdasarkan *borongan*. Pak Haji menempuh cara ini dengan alasan yang pernah disampaikan sebelumnya, yaitu kemudahan kontrol kualitas serta berbagi order satu dengan yang lainnya. Dasar ketetanggaan, kekerabatan dan kesamaan organisasi dirasakan Pak Haji Jamil lebih aman untuk merekrut baik buruh maupun pengusaha subkontraknya.

Kegiatan membatik melibatkan banyak orang, dengan fasilitas dan kondisi tempat kerja apa adanya. Berikut adalah gambar beberapa aktivitas membuat batik



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 4.17.
Suasana Produksi Di rumah Pak Haji Jamil

Pada gambar 4.17. tampak para buruh duduk di lantai sambil mengerjakan kegiatan produksi. Ada yang menjahit, memasang kancing, melipat dan mengepak barang. Para buruh seperti Yuni, Tisa, Mbak Rahayu, Ipeh, Arum menjahit dengan menggunakan mesin jahit bertenaga dinamo, bukan dengan cara manual yaitu mengayuh. Kali ini Pak Haji membuat baju batik jenis putihan, di mana kain mori tidak *dibabar* motif batik secara keseluruhan, hanya pada bagian tertentu saja motif batik diberikan seperti bagian dada sebelah kiri, saku atau kerah baju. Menurut Pak Haji jenis ini untuk

mensiasati konsumen yang agar tidak bosan dengan produksi batik yang umum dijual.

Tugas buruh tidaklah bersifat tetap, jika stok jahitan sudah selesai dikerjakan, para buruh sering berganti tugas, mereka akan mengerjakan jenis pekerjaan yang lain seperti memasang kancing, melipat, memasukkan ke dalam plastik hingga mengepak dalam karung. Begitu juga dengan Mbak Ugi dan Mbak Riski, tugas mereka yang utama adalah mencatat jumlah *sanggan* yang telah dikerjakan para buruh borongan, menyiapkan batik yang telah dipesan mulai dari membagi *sanggan*, mengontak agen paket dan menghitung upah yang harus dibayar juragan. Namun seringkali mereka juga membantu mengerjakan jenis pekerjaan yang umumnya dikerjakan buruh harian seperti memasang kancing, menyortir *sanggan* yang disetor buruh borongan, melipat, memasukkan ke dalam plastik hingga mengepak barang. Baju batik yang telah selesai dikerjakan ditumpuk di pinggir tembok, sebagian lagi ada yang diletakkan di rak besi. Di ruangan produksi Pak Haji juga memasang rak-rak dari besi yang digunakan untuk menaruh barang jadi, yaitu baju-baju batik siap kirim dan *babaran* batik yang belum dijahit.

Di rumah Pak Haji Jamil, terdapat 13 pegawai, 5 orang pegawai di Desa Karangjampo untuk proses pengeliran, dan 36 orang untuk yang membawa *sanggan* ke rumah masing-masing yang bertempat tinggal di sekitar rumah pak Haji Jamil. *Sanggan* itu biasanya terdiri dari *njahit*, *suwiran*, *motong* serta *mbesut*. Mbak Ugi (34 th) saat ini sedang cuti melahirkan (40

hari), dengan Mbak Riski masing-masing menerima upah sekitar Rp. 800.000 an/bulan. Mbak Ida (35 th) seorang ibu beranak 1, Eko (12 th kelas 6 SD), mbak Arum (22 th) beranak 9 bulan yaitu Devan, Ela dan Nilam (keduanya baru lulus SD), mbak Ipeh atau Musripah (22 th), mereka termasuk pekerja harian dengan upah 8.000/ hari dengan hasil kerja sekitar 3-4 kodi (80 buah) tiap orang. Di samping melipat terkadang mereka juga memasang kancing (*ngancing*).

Khusus mbak Ida kerja melipat hanya hingga tengah hari, setelah waktu istirahat siang (jam 13.00) dia menyetrika baju-baju keluarga pak haji dilanjutkan habis asar menyapu seluruh ruangan baik rumah maupun ruang jahit dan sablon gambar, upah yang diterimanya 14.000/ hari. Dia terpaksa meminta pekerjaan *double* karena upah harian seringkali tidak mencukupi kebutuhannya, meski tidak lagi membiayai sekolah anaknya yang sudah menerima dana BOS. Apalagi suaminya, mas Ikhsan hanyalah seorang makelar motor dengan penghasilan yang tidak pasti (jika ada penjualan maka ia bisa menerima upah 100.000/ unit motor yang bisa dijual). Untuk itu suaminya juga menjalin kerja sama dengan petugas *leasing* dan petugas *dealer*.

Lain lagi dengan Arum, selain dia kerja harian, dia seringkali membawa *sanggan suwiran* atau *nyuwiri* ke rumah jika kebetulan ada banyak *sanggan* di sini. Upah *nyuwiri* sendiri adalah 1.000/ kodi atau 50/ potong baju. Biasanya dia membawa 4-5 kodi dan diselesaikan 1-2 hari, dia beralasan daripada malam hari nganggur, sementara anaknya yang berusia 9 bulan sudah tidur. *Suwiran* itu dikerjakan bersama ibunya. Menurut dia, upah yang diterimanya cukup untuk

membantu nafkah suaminya yang bekerja sebagai pegawai rumah makan yang ada di Tegal.

Untuk bagian menjahit dilakukan dengan sistem borongan (kodian) dengan upah 7.000/kodi. Berapa upah yang diterima tergantung berapa kodi jahitan yang bisa diselesaikan. Sedangkan di bagian sablon gambar (tergantung pesanan, seperti jika dari daerah Bali maka gambar yang dipesan adalah gambar *barong* begitu juga dari daerah Borobudur, maka gambar candi, daerah Pangandaran maka gambar pantai dan sebagainya), semua pekerja berjenis kelamin laki-laki. Umam (15 th), Pak Abdul Wahab (45 th), Ipan (16 th), rata-rata mereka mampu menyablon gambar 20-30 kodi/ hari, upah yang diterima juga bervariasi antara 1.500 hingga 4.000/ kodi tergantung tingkat kesulitan dan macam warna yang digunakan, semakin banyak warna yang harus dikenakan pada pola gambar yang disebut *plangkan* (seperti film besar yang dipasang pada rangka kayu berbentuk segi empat), maka upah juga semakin tinggi. Sebagian pekerja laki-laki seperti Wawan (25 th beranak 1) melakukan pekerjaan memotong kain mori menjadi potongan kain yang siap dijahit dan *dikelir* atau dibatik. Rata-rata mereka mampu menghasilkan 30 kodi/hari. Jam 12.00 semua pekerja istirahat atau *lout* hingga jam 13.00, dan kembali kerja sampai jam 16.00 WIB.

Menurut mbak Riski, upah di sini mungkin lebih rendah dibandingkan bos-bos yang lain, tapi ini disebabkan semua alat, seperti mesin jahit, obat batik maupun obat sablon dan benang sudah disediakan, jadi pekerja tinggal

bermodal tenaga saja. Untuk *sanggan* jahitan yang dibawa pulang dan bon benang maka upah jahitan dikurangi Rp. 1.000./kodi (diperhitungkan dengan harga benang).

”Masalah upah di sini mungkin lebih murah daripada di tempat yang lain Mbak, tapi benang atau obat, juga listrik kalau dijahit di sini kan dari Pak Haji, jadi orang-orang hanya butuh tenaga saja. Lha kalau misalnya dibawa pulang, biasanya upah dikurangi Rp 1.000 perak untuk ongkos benangnya.”

(6 Pebruari 2012, *field note*, hlm. 11-12)

Seperti pekerja lainnya di sini yang tidak mengandalkan upah dari Pak Haji Jamil saja, mereka juga mengerjakan pekerjaan sambilan lainnya. Seperti Umam, anak ABG yang berusia sekitar 16 tahun ini misalnya. Di depannya terhampar meja panjang, ada kayu persegi panjang persis seperti pigura dengan gambar di bagian tengahnya, sebuah setrika yang sudah cukup usang dan puluhan batang bambu tertata rapi di atas kepalanya,

”Aku berkerja buat tambahan ibuku Mbak, sehari sampai 20 hingga 25 kodi, per kodi Rp. 1.500.”

(27 Januari 2012, *field note*, hlm. 8).

Tangan Umam sangat trampil dan cekatan. Sebagian rambutnya disemir warna oranye, memakai gelang karet dan berkaos jungkis. Penampilannya tidak jauh beda dengan anak-anak muda di Pekalongan saat ini.

”Kadang aku jualan burung, jenisnya *Prenjak* dan *Ciblek Wedok*, menjualkan saja Mbak, soalnya nggak punya modal, harganya yang bisa bersuara sekitar Rp. 50.000 (lima puluh ribuan). Kalau belum bersuara Rp. 30.000 (tiga puluh ribu saja)...kalau pas ada pesanan aku juga jual Hp bekas, harga Hp baru murah, terkadang orang lebih memilih yang baru dan lebih murah Mbak.”
(27 Januari 2012, *field note*, hlm. 8).

Seperti saat ini ketika jam sudah menunjukkan pukul 4 sore, waktu untuk pulang tiba, Ipeh dibantu seorang pekerja lainnya, Mbak Ida tampak membereskan kotoran, sisa-sisa kain atau benang bekas guntingan pada saat *ngancingi* atau *nyuwiri*. Satu per satu pegawai bergegas pulang. Termasuk juga Arum yang membawa *sanggan* suwiran ke dalam keranjang sepeda mini yang ia pakai. Sebelum pulang, aku mampir ke tempat Wawan memotong kain, ternyata dia memotong kain masih menggunakan gunting manual.

Peneliti ingat siang tadi Wawan masih sibuk memotong kain mori. Dia memilih tidak *laut* alias istirahat makan siang, “*Ben Ngirit Mbak, nggo tuku susu anakku wae* (Biar irit bak, buat membeli susu untuk anakku saja).” Anaknyanya baru satu, masih usia balita. Itulah sebabnya, Wawan sengaja tidak *marung* alias jajan untuk makan siang. Tubuhnya yang krepeng tambah krepeng karenanya. Pendeknya, para buruh bekerja bahkan dengan tambahan jenis pekerjaan demi pendapatan yang lebih banyak, *ora ngringet ora ngliwet*. Lain halnya dengan tindakan yang dilakukan Mbak Rahayu dan Bude Sum ketika tidak menerima *poco'an* karena tidak ada pekerjaan.

”Ya hutang, daripada meminta kepada anak, aku malu, malah aku ingin memberi kepada anak bagaimanapun caranya. Kalau tidak bisa ya jangan minta anak. Kalau punya hutang, aku malah manjadi lebih bersemangat kerja biar bisa melunasi.” Mbak Rahayu yang sudah berstatus janda berpendapat sama, ”Hutang sama tetanggaku yang jualan...lha kalau sudah punya uang ya dibayar, seperti itu saja.”

(23 Pebruari 2012, *field note*, hlm. 26).

Selain mengenai materi berupa uang, hal yang tidak kalah penting dalam hubungan kerja antara Pak Haji Jamil dengan para pegawainya adalah perhatian. Sebenarnya bukan hanya masalah upah yang diharapkan buruh, seperti ketika Pak Haji hendak merekrut kembali buruh yang telah lama berhenti dari pekerjaan di rumahnya. Mbak Riski sebagai mandor yang ditugasi Pak Haji untuk mencari buruh sering merasa tidak enak hati dengan orang yang ditemuinya.

”Sebenarnya saya tidak enak...bagaimana tidak, setiap saya mencari buruh, kebanyakan mereka bilang....bos kamu suruh keluar sendiri....bicara sendiri...saya paham ketika sekarang tempat Pak Haji sepi seperti ini...kan pasti butuh orang-orang yang tadinya bekerja di sini. Karena sudah lama, pasti mereka juga sudah bekerja di tempat lain...sekarang Pak Haji butuh....pasti banyak yang tidak mau apalagi sudah merasakan bekerja di tempat yang lain. Seperti Mbak Parekha dan Budhe Sum bilang...lha mbok ya Pak Kaji datang sendiri...orang-orang kan pasti senang didatangi terus bicara sendiri. Jangan seperti ini, kalau butuh kita disuruh berangkat padahal *poco'an* aja sering telat. Kalau Pak Kaji mau bicara sendiri, orang-orang itu tidak bakal mengungkit-ungkit hal-hal yang tidak enak. Kalau seperti ini orang-orang justru banyak yang *ngrasani*.”

(13 Desember 2012, *field note*, hlm. 179).

Kebanyakan yang buruh bersikap demikian adalah buruh borongan yang tergolong *putting out* system sehingga mereka adalah para *homeworker*, peneliti menyaksikan tidak demikian dengan para buruh yang bekerja di rumah Pak Haji. Bagi buruh *putting out* yang tidak selalu menyaksikan dan mendengar kesulitan majikan membuat mereka memiliki *bargaining* yang lebih tinggi. Pola *patron client* di sini tidak terbentuk. Berbeda dengan buruh yang datang ke tempat kerja Pak Haji. Mereka lebih banyak melihat dan mendengar segala perkembangan yang dialami majikannya, sehingga perhatian yang muncul pun lebih mendalam, seperti muncul rasa tidak enak, *melas* atau kasihan, *pekewuh* dan sebagainya.

Reaksi semacam itu peneliti saksikan ketika di rumah Pak Haji terdapat banyak barang retur yang sedang diperiksa oleh beberapa pegawainya, yaitu Mbak Ugi dan Ipeh, sementara Mbak Ida sedang menyetrika. Mereka sibuk membongkar karung plastik. Satu *bal* (karung) besar bisa berisi 60 kodi, sedangkan satu *bal* (karung) kecil berisi 35 kodi. Mbak Ugi dan Ipeh mengeluarkan puluhan kodi daster batik anak-anak ukuran S hingga XL. Baunya agak apek, pertanda barang lama. Keduanya tampak santai memilah dan mengecek barang. Biasanya barang yang ada cacatnya seperti sobek atau lepas kancingnya, segera dipisahkan.

”Lha bagaimana lagi, pekerjaannya cuma seperti ini....ini saja cuma setengah hari...sebenarnya tidak usah dicek juga tidak mengapa, cuma Pak Haji menyuruh seperti ini...soalnya kalau ada yang rusak nanti bisa dikembalikan lagi...dan saya juga nggak enak dengan Bu Haji.”
(29 Januari 2013, *field note*, hlm. 210).

Retur terjadi berulang kali, kondisi usaha Pak Haji benar-benar macet total. Modal habis, barang retur menumpuk, aset berkurang, membuat semua orang di sini tidak dapat berbuat banyak. Seperti yang disampaikan Mbak Ugi

”Cari duit tambah susah.....sabar saja....retur sebanyak ini lagi.....mau bagaimana lagi coba.”
(14 Juli 2012, *field note*, hlm. 87)

Peristiwa yang dialami Pak Haji bertubi-tubi membuat Mbak Riski dan Mbak Ugi lebih peduli kepada usaha Pak Haji Jamil dibandingkan dengan buruh lainnya. Peneliti tidak pernah mendengar keduanya mengeluhkan upah seperti halnya buruh lainnya. Justru keduanya sibuk ikut memikirkan kondisi usaha juragannya meski keduanya juga tidak tahu harus berbuat apa untuk membantu juragannya.

Informasi mengenai pengupahan juga peneliti lengkapi dengan bertandang ke sentra batik lainnya di Kota Pekalongan seperti di Banyuurip Alit juga Kedungwuni. Berdasarkan teknis batik yang beragam yaitu tulis, cap dan sablon (*printing*; khusus pada jenis batik ini, sebenarnya dilihat dari filosofi batik yang berasal dari suku kata *ba* dan *tik* yang berarti titik dan garis, maka teknis sablon/*printing* tidak bisa digolongkan batik, akan tetapi secara umum pasar tidak

memahami hal itu dan tetap menganggapnya tetap sebagai batik padahal teknis itu tidak ubahnya sebagai usaha tekstil hanya dengan motif batik. Tingkat pengupahannya pun menjadi beragam pula. Sebagai gambaran mengenai biaya produksi dan pengupahan untuk masing-masing jenis batik di Kota Pekalongan adalah sebagai berikut (wawancara dengan Fatkhurrohman warga Proto-Kedungwuni, 21 th, pemilik usaha batik An-Nafi yang telah beroperasi 7 th dan Khoirul Fikri, warga Banyuurip Alit, 25 th, pemilik batik Rifda Collection yang telah beroperasi selama 13 th):

a. Batik teknis tulis

1. Kemeja (tingkat kerumitan batik sedang dengan waktu pembuatan sekitar 2 minggu), harga Jual: Rp. 800.000/ buah

Komponen:

- Bahan : Sutra (Rp. 50.000 x 2 m)	= Rp. 100.000
- Biaya-biaya produksi	
Proses Japlak (3 x Rp. 25.000)	= Rp. 75.000
Pemberian malam (3 x Rp 25.000)	= Rp. 75.000
Pewarnaan (3 x Rp. 5.000)	= Rp. 15.000
Nyumi'i	= Rp. 5.000
Nglorod	= Rp 350
<u>Njahit</u>	<u>= Rp. 25.000</u>
Total biaya produksi	Rp. 195.350
<u>Bahan lainnya (obat batik, benang dll)</u>	<u>Rp. 100.000</u>
Jumlah	Rp. 295.350

Perbandingan upah dengan harga jual adalah :

$$\frac{\text{Rp. 195.350}}{\text{Rp. 800.000}} \times 100 \% = 24,4 \%$$

2. Kain Panjang/ Tapih (tingkat kerumitan sedang), harga jual Rp. 1.200.000

- Bahan : Sutra (Rp. 50.000 x 6 m) = Rp. 300.000

- Biaya-biaya produksi

Proses Japlak (3 x Rp. 25.000) = Rp. 75.000

Pemberian malam (3 x Rp 25.000) = Rp. 75.000

Pewarnaan (3 x Rp. 5.000) = Rp. 15.000

Nyumi'i = Rp. 5.000

Nglorod = Rp 350

Total biaya produksi Rp. 170.350

Bahan lainnya (obat batik, benang dll) Rp. 300.000

Jumlah Rp. 470.350

Perbandingan upah dengan harga jual adalah :

$$\frac{\text{Rp. 170.350}}{\text{Rp. 1.200.000}} \times 100 \% = 14,19 \%$$

3. Kain Sarung (tingkat kerumitan sedang), harga jual Rp. 200.000

Komponen:

- Bahan : Prima Masris (Rp. 7.500 x 2 m) = Rp. 15.000

- Biaya-biaya produksi

Proses Japlak (3 x Rp. 5.000) = Rp. 15.000

Pemberian malam (3 x Rp 5.000) = Rp. 15.000

Pewarnaan (3 x Rp. 3.000) = Rp. 9.000

Nyumi'i = Rp. 3.000

Nglorod = Rp 350 +

Total biaya produksi	Rp. 42.350
<u>Bahan lainnya (obat batik, benang dll)</u>	<u>Rp. 15.000</u> +
Jumlah	Rp. 57.350

Perbandingan upah dengan harga jual adalah :

$$\frac{\text{Rp. 42.350}}{\text{Rp. 200.000}} \times 100 \% = 21,17 \%$$

b. Batik teknis cap

1. Kemeja lengan panjang dengan harga jual Rp. 70.000

Komponen:

- Bahan : Prima (Rp. 7.500 x 2 m)	= Rp. 15.000
- Biaya-biaya produksi	
Ngecap hingga 3 kali (kerumitan tertinggi)	
3 x Rp. 2.500	= Rp. 7.500
Nyolet	= Rp. 1.500
Nglorod	= Rp. 250
Jahit	= Rp. 5.000
<u>Finishing & packing</u>	<u>Rp. 500</u> +
Total biaya produksi	Rp. 14.750
<u>Bahan lainnya (obat batik, benang dll)</u>	<u>Rp. 15.000</u> +
Jumlah	Rp. 29.750

Perbandingan upah dengan harga jual adalah :

$$\frac{\text{Rp. 14.750}}{\text{Rp. 70.000}} \times 100 \% = 21 \%$$

2. Daster/ longdress dengan harga jual Rp. 45.000

Komponen:

- Bahan : Rayon (Rp. 6.500 x 2 m)	= Rp. 13.000
-----------------------------------	--------------

- Biaya-biaya produksi

Ngecap hingga 2 kali (kerumitan sedang)

2 x Rp. 350	= Rp. 700
Nyolet	= Rp. 1.500
Nglorod	= Rp. 250
Upah Jahit	= Rp. 3.000 +
Total biaya produksi	Rp. 5.450
<u>Bahan lainnya (obat batik, benang dll)</u>	<u>Rp. 13.000 +</u>
Jumlah	Rp. 18.450

Perbandingan upah dengan harga jual adalah :

$$\frac{\text{Rp. 5.450}}{\text{Rp. 45.000}} \times 100 \% = 12 \%$$

c. Batik teknis sablon/ printing

1. Kemeja dengan harga jual Rp. 50.000

Komponen:

- Bahan : katun/ prima (Rp. 7.500 x 2 m) = Rp. 15 .000

- Biaya-biaya produksi

Nyablon	= Rp. 3.000
Upah Jahit	= Rp. 5.000 +
Total biaya produksi	Rp. 8.000
<u>Bahan lainnya (obat batik, benang dll)</u>	<u>Rp. 15.000 +</u>
Jumlah	Rp. 23.000

Perbandingan upah dengan harga jual adalah :

$$\frac{\text{Rp. 8.000}}{\text{Rp. 50.000}} \times 100 \% = 16 \%$$

2. Daster

Harga jual Rp 30.000

Komponen:

- Bahan : katun/ prima (Rp. 7.500 x 2 m) = Rp. 15 .000

- Biaya-biaya produksi

Nyablon = Rp. 3.000

Jahit = Rp. 5.000 +

Total biaya produksi Rp. 8.000

Bahan (kancing, resleting dll) Rp. 15.000 +

Jumlah Rp. 23.000

Perbandingan upah dengan harga jual adalah :

$$\frac{\text{Rp. 8.000}}{\text{Rp. 30.000}} \times 100 \% = 26 \%$$

$$\text{Rp. 30.000}$$

Dari contoh pengupahan tersebut, nampak bahwa dalam industri batik, upah buruh masih relatif kecil, berkisar antara 20-30 %. Dengan sistem kerja subkontrak yang sangat tergantung pada pemodal besar, baik dari pedagang maupun pengusaha, maka ketahanan usaha batik menjadi sangat fluktuatif. Jika pengrajin batik memiliki modal dan akses pasar sendiri maka usaha batik lebih eksis dibandingkan dengan pengrajin batik yang tidak memiliki modal dan akses pasar sendiri. Keterbatasan ini akan memicu keterbatasan lainnya, sehingga pengrajin tidak leluasa untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi.

Peneliti memahami bahwa pada dasarnya nasib pengusaha batik Pekalongan tidak jauh berbeda dengan nasib para buruh. Selain upah kepada buruh, ada juga jenis pengeluaran yang kerap tidak terduga dan tidak diperhitungkan berdasarkan untung-rugi (*hidden cost*) misalnya ketika ada peristiwa *nyumbang* atau memberi sumbangan ketika ada keluarga buruh yang menikah, seperti sewaktu adik Mbak Ugi, Mbak Sri Mulyani yang menikah dengan orang Kedungrejo, Dracik, Kabupaten Batang. Begitu juga dengan fasilitas menempati rumah bagi Mbak Ugi oleh Pak Haji gratis selama bertahun-tahun bahkan ditambah dengan subsidi listrik. Juga ketika ada buruh yang sakit dan perlu pengobatan, Pak Haji Jamil pun memberikan bantuan biaya pengobatan. Atau ketika Mbak Parekha dan Budhe Sum meminjam hutang dan sebagainya. Peneliti menafsirkan usaha yang dilakukan Pak Haji dengan memberi santunan atau pembiayaan berpengaruh pada hubungan kerja buruh dan majikan, dan efek yang paling menonjol adalah adanya sikap solidaritas dan saling memahami kesulitan masing-masing.

Jika hanya mempertimbangkan materi yang diperoleh maka bisa dipastikan industri batik tidak akan bertahan. Hal ini yang tidak terjadi dalam hubungan kerja antara Pak Haji Jamil dengan para buruhnya yang tidak semata-mata mempertukarkan materi. Pak Haji Jamil juga memberikan keringanan pada pekerja jika ada yang berhalangan masuk. Dia tidak serta memarahi atau memecat pekerja. Bahkan sebenarnya untuk tahun ini, Pak Haji sebagaimana tahun sebelumnya ingin mengajak para buruh untuk berwisata. Semua itu

memerlukan tambahan biaya yang bisa saja mengurangi tingkat keuntungan secara finansial bagi Pak Haji. Seperti yang diungkapkan Mbak Riski, ketika Ipeh dan Mbak Ugi menanyakan hal itu.

”Pak Kaji itu sudah memesan tiket lewat BMT SMNU, itu yang ada di Jalan Sriwijaya....kata Mbak Dewi, petugas di sana.....ya buat pegawainya, jumlahnya 80 tiket, tapi keadaannya seperti ini, ya sepertinya tike dibatalkan Mbak”.
(29 September 2012, *field note*, hlm. 108).

Pengertian yang diberikan ini justru malah membuat buruh seperti Mbak Riski, Mbak Ugi, Ipeh tidak enak hati melihat kondisi usaha Pak Haji Jamil. Seperti ungkapan Mbak Ugi:

“Tahu nggak....aku kasihan dengan Pak Haji...sebenarnya sekarang ini sangat susah...kemaren Pak Haji bilang....kalau bukan Pak Haji yang mengalami kesusahan ini...mungkin dia sudah bunuh diri....betul....Pak Haji bilang seperti itu...aku saja sampai merinding mendengarnya...maka aku nyantai saja...nggak akan keluar...takut nambah pikiran Pak Haji...kalau dipanggil untuk kerja..ya aku berangkat...kalau nggak ya di rumah saja.
(26 Januari 2013, *field note*, hlm. 209).

Pengakuan senada juga diungkapkan Mbak Riski Kondisi usaha pak haji yang sepi tak urung membuat Mbak Rizki kasihan, bahkan sempat ia minta bekerja secara harian saja dengan maksud agar Pak Haji lebih bisa menghemat upah. Di samping dia juga merasa tidak enak dengan pekerja harian lainnya jika

tahu bahwa dia masih digaji secara bulanan sementara *sanggan* tidak selalu ada setiap hari.

”Saya sudah bilang ke Pak Haji Mbak...kalau saya ini inginnya kerja harian saja, soalnya melihat kondisi Pak Haji kasihan. Bisa saja Pak Haji ikhlas, tapi kalau Bu Haji tidak..bagaimana, saya tidak enak Tambah lagi kalau saya mau izin tidak berangkat misalnya sedang ada acara keluarga tidak *pekewuh* lagi. Lha kadang berangkat kadang tidak, kadang ada pekerjaan kadang tidak..jadi nggak enak..misalnya berangkat paling saya disuruh mencairkan giro atau pas ada barang datang. Kan saya juga tidak enak dengan anak-anak (buruh) yang lain yang berangkat hanya kalau ada order saja,” jelas Mbak Riski melihat kondisi usaha Pak Haji.

(29 Maret 2013, *field note*, hlm. 48).

Perhatian buruh terhadap majikan juga ketika ada masalah kesulitan modal, sekalipun hanya rasa simpati. Seperti yang diungkap Mbak Riski:

“Aku jadi nggak tega melihat Pak Kaji...diam saja...ini sudah ada tagihan dari bank lagi...sudah empat bulan belum ngangsur.”

(7 Januari 2013, *field note*, hlm. 197).

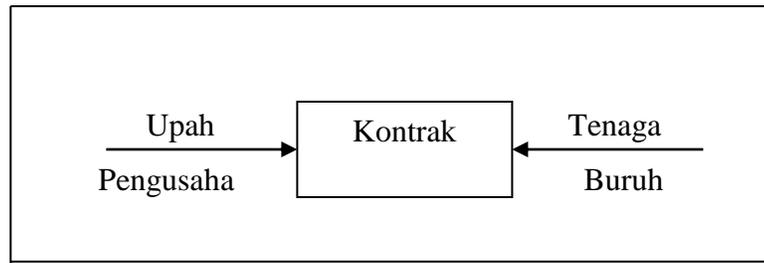
Bak gayung bersambut, empati para buruh pun seperti yang dirasakan oleh juragan terutama ketika menyangkut masalah upah. Seperti pengakuan Pak Haji berikut:

“Kadang-kadang saya berpikir begini....buruh itu....kan tidak tahu bagaimana juragannya mencari uang....yang namanya juragan itu ketika mencari uang untuk memberi upah...bagaimanapun caranya...seperti yang sekarang ini saya lakukan...saya mau jual rumah yang ada di dekat makam sebelah selatan itu....seratus dua puluh lima juta rupiah..dan sudah laku....prinsip saya ibarat orang supaya tidak terlalu gemuk..meski keadaan saya seperti ini..saya tidak bisa cuek dengan buruh....saya *pekewuh*.”

(28 Pebruari 2013, *field note*, hlm. 240).

Perhatian kepada buruh tidak hanya datang dari Pak Haji, Bu Hajjah pun tidak jarang memberikan hal yang sama, terutama ketika bergaul dengan mereka. Misalnya ketika ada peringatan *rebo pungkasan*, Bu Kaji pun ikut memberi lauk makanan bagi buruh yang tengah menyantap sajian *sego golong* habis prosesi *rebo pungkasan*.

Dari deskripsi pertukaran relasi kerja dapat dipahami bahwa antara Pak Haji Jamil memberikan *sanggan* dan upah sebagai konsekuensi pekerjaan di samping perhatian lainnya seperti fasilitas menempati rumah atau sumbangan jika ada hajatan. Sementara dari buruh mereka ternyata tidak sekedar memberikan tenaga saja melainkan juga perhatian bahkan kesetiaan bagi sebagian buruh seperti Mbak Ugi dan Mbak Riski.



Gambar 4.18.
Materi Pada Hubungan Kerja Antara Pengusaha dan Buruh

2. *Keprkiye maneh?*

Banyaknya sentra batik di Kota Pekalongan memberi peluang bagi para buruh untuk mencari pekerjaan. Hal itu mempengaruhi eksistensi usaha batik, sebab jika terlalu sering terjadi *turn over* juga akan berimbas pada perbedaan kualitas keahlian buruh lama dan baru yang tidak selalu sama, yang juga akan mempengaruhi kualitas produk batik yang dihasilkannya. Menurut Pak Haji mencari pekerja lebih sulit sebab umumnya mereka mencari upah yang lebih menarik atau lebih tinggi, sehingga tingkat *turn over* pun lumayan tinggi. Apalagi dengan model upah mingguan (*poco'an* atau *kemisan*), membuat para buruh leluasa untuk berhenti atau berganti tempat bekerja.

Pandangan Pak Haji kepada pekerja bukan lagi semacam pola hubungan patronase secara tidak langsung memang didukung dengan model bisnis subkontrak atau *makloon*. Dengan pengupahan mingguan sangat memungkinkan bagi pekerja untuk memiliki *bargaining power* yang cukup tinggi, artinya jika setelah menerima upah dia tidak merasa sesuai dengan

upah yang diharapkan maka akan sangat mudah bagi pekerja untuk berganti juragan. Bisa dipahami di Kota Pekalongan pola hubungan antara juragan dengan pekerja sebagian besar tidak lagi bercorak seperti *patron-client* seperti pada waktu sebelumnya. Sebab di sini tidak lagi ada ketidakseimbangan sumber daya, juragan dengan uang dan kekuasaan dan pekerja dengan tenaga serta keahliannya. Begitu juga sangat umum terjadi di Pekalongan juragan batik mencari buruh atau pengusaha subkontrak lainnya yang mau diberi upah semurah mungkin. Dan tidak sedikit pula mereka yang akhirnya mau menerima *sanggan* demi kelangsungan usaha mereka, hal ini juga dikarenakan kebanyakan mereka tidak memiliki akses pasar sendiri, sehingga hanya menunggu dan menerima peluang yang diberikan pengusaha besar tanpa ada alternatif lainnya, *kepriye maneh*, begitu biasanya pengrajin batik Pekalongan menyikapi kondisi yang sangat tidak menguntungkan ini.

Bulan berganti bulan, usaha batik Pak Haji masih juga sepi, padahal puasa tinggal 2 bulan lagi. Jelang hari raya Nyepi di rumah pak haji Jamil hanya ada 7 pegawai yang masuk. Ternyata usaha batik juga dipengaruhi tradisi Nyepi di Pulau Bali yang menyebabkan seluruh akses wisata ditutup sehingga permintaan baju batik menurun drastis. Seminggu menjelang Nyepi, pekerja telah libur 3 hari, mulai dari bagian njahit, ngancingi, nyablon gambar dan *finishing*. Pegawai yang bertugas memotong kain hanya ada 1 orang yaitu Wawan, sementara yang bertugas menjahit ada 1, yaitu Yuni (14 th) dan mbak Rahayu (45 th) yang membawa *sanggan* njahit ke rumah. Adik Yuni sendiri

yaitu Fani (12 th) juga tidak masuk karena dia tergolong pegawai harian (*finishing*). Kelesuan usaha Pak Haji juga tampak di raut wajah para buruh seperti Mbak Ugi dan Mbak Riski yang tidak lagi banyak bercanda seperti biasanya.

”Pak Haji itu sudah lama tidak seperti ini, dulu pernah sepi sekitar lima tahun yang lalu, mulai sepi ya setelah lebaran tahun 2011 kemaren, waktu itu ada retur barang hingga sampai dua ratus jutaan, padahal itu barang yang dipesan sendiri, kasihan melihat keadaan Pak Haji.”
(7 Maret 2012, *field note*, hlm. 31).

Kondisi ini berawal dari berkurangnya pesanan dari pedagang di Bali (sebagai akibat hari raya Nyepi) sebagai relasi terbesar Pak Haji Jamil. Sistem pembayaran pun terhenti karena pedagang yang terdapat di daerah Sukowati, Pantai Sanur, Bedugul belum membayar. Karena pembayaran yang tertunda Pak Haji pun tidak bisa menambah pembelian kain mori. Peringatan hari raya Nyepi berdampak sistemik pada usaha batik Pak Haji Jamil. Tidak ada pilihan lain, *kepriye maneh*, bagi juragan dan buruh kondisi saat ini sama-sama tidak mengenakan. Kuperhatikan wajah Pak Kaji, meski nada bicara tidak terlalu bersemangat, tapi wajah beliau tampak biasa saja, sesekali beliau tersenyum

”Kadang ada sanggan kadang tidak....buruh kadang masuk kadang tidak....harus sabar. Sekarang saya masih terganjal modal...tidak berani membuat stok sebab modalnya terbatas..baru kalau ada pesenan saya belikan kain mori...saya buatkan....bagaimana lagi...pekerjaan saya hanya membuat Kadang saya harus rela tidak mendapatkan untung untuk ukuran S, tapi saya masih dapat untung dari ukuran M ke atas. Kalau tidak begitu saya tidak akan dapat sanggan dan pemesan akan pesan dari orang lain.”

(10 Januari 2013, *field note*, hlm. 200)

Keputusan yang ditunjukkan Pak Haji merupakan cara beradaptasi dengan perubahan bisnis yang ada. Begitu juga dengan para buruh yang memiliki jenis pekerjaan sampingan lainnya. Bagi Mbak Riski dan Mbak Ugi agak berbeda faktanya. Keduanya sudah berkerluarga dan suaminya memiliki pekerjaan yang lumayan mapan, Mas Gito pada pabrik *malam* dan Mas Santo di pabrik konveksi.

Meski secara ekonomi keduanya lebih beruntung dibandingkan dengan buruh lainnya namun keduanya tidak memperlihatkan sikap egois dan materialis, dan hal itu dibuktikan dengan sikap kasihan kepada Pak Haji serta sikap solidernya kepada buruh lainnya. Realita yang hampir sama juga diperlihatkan oleh Lek Dul (panggilan sehari-hari pak Abdul Wahab). Ketika *sanggan* hanya sedikit, beliau memilih untuk memberikan *sanggan* itu pada buruh lain.

Seperti ketika Lek Dul *nglongok* atau *nyambangi* ke tempat pak haji.

”Sedikit ya....ya sudah untuk anak-anak (buruh lain) saja”
(9 April 2012, *field note*, hlm. 53).

Entah apa yang menjadi pertimbangan sesungguhnya dari sikap Lek Dul, tapi yang jelas dia lebih suka memberikan *sanggan* itu untuk dikerjakan oleh Umam sama Irfan, padahal kedua anak itu belum berkeluarga jadi upah mereka diberikan kepada orang tua masing-masing, sementara Lek Dul sesungguhnya memiliki tanggung jawab yang lebih besar yaitu menghidupi kedua istri dan anak-anaknya. Bagi peneliti sikap kedua orang itu terkait dengan konsep altruisme atau lebih mendahulukan kepentingan orang lain daripada dirinya sendiri, entah karena telah menerima kebaikan atau pertolongan dari orang lain atau karena merasa telah menjadi rekan kerja yang baik dan memiliki rasa senasib sepenanggungan hingga menumbuhkan rasa solidaritas. Padahal di jaman dengan tingkat kebutuhan yang tinggi seperti saat ini, akan sangat wajar jika seseorang justru berpikir untuk dirinya saja, mungkin ini akan terdengar irasional tapi hal itu sama sekali tidak tercermin pada para pekerja pak haji.

Konsep altruisme mendasari pada konstruksi kehidupan sosial, di mana seseorang akan terdorong untuk saling menguntungkan setelah apa yang mereka terima dari orang lain. Sama sakali tidak muncul sikap egois, mementingkan diri sendiri atau merasa diuntungkan dengan kondisi keterpurukan orang lain. Keputusan Mbak Rizki dan Lek Dul menyiratkan

bahwa keduanya telah memilih alternatif dalam menyikapi kondisi usaha pak haji dan nasib teman-teman sesama pekerja. Fenomena ini kian menegaskan bahwa dalam bisnis sekalipun, pendekatan yang berbasis relasional dan mengandalkan respon timbal balik tidak hanya mencakup kepentingan pribadi tetapi juga motivasi seperti *altruism* dan keadilan sosial (Behnia, 2008), ya keadilan untuk Pak Haji, untuk Mbak Rizki, Lek Dul dan teman-teman yang lain. Hal ini memperlihatkan adanya transformasi *homo economicus*; dari egoisme rasional (Hechter and Kanazawa, 1997) atau subyek asosial menjadi aktor baru yang tidak hanya mengejar hedonisme dan utilitarianisme tetapi juga altruisme dan nilai sosial.

Mbak Rizki sudah siap dengan resiko jika ia memilih sebagai pekerja harian. Kondisi yang tak jauh beda juga dialami Lek Dul, sekarang ia hanya mengandalkan gaji Rp. 100.000/ bln sebagai *muadzin* di Mushola Muhajirin. Perumahan Griya Sejahtera. Menurut Pak Hasan Basri dan Pak Jalaludin, tetangga sekaligus takmir dan imam mushola tersebut, Lek Dul merupakan pribadi yang rendah hati dan selalu bersikap tenang, meskipun dia sedang memiliki banyak masalah. Karena itu masyarakat sering menjadikannya panitia dalam setiap acara di mushola agar dia mendapat tambahan rejeki selain pemberian dari para tetangganya.

”Orangnya memang pendiam...ya mestinya pusing pikirannya...tapi tidak diceritakan, sudah sekitar *seminggu* ini tidak berangkat kerja ke tempat bosnya, tapi sepertinya tidak ada masalah.”

(10 Juli 2012, *field note*, hlm. 85).

Kenyataan tersebut menyadarkan pada peneliti bahwa dalam bekerja, tidak selamanya senantiasa berkaitan dengan perilaku egois dan hedonis. Sekalipun terdengar irasional, perilaku yang dicontohkan Mbak Rizki dan Lek Dul sangat berjasa dalam menyusun kehidupan sosial, dan tentunya mereka berdua telah mempertimbangkan banyak hal sebelum akhirnya memilih sikap demikian. Keputusan keduanya dalam berempati dengan nasib orang lain menandakan adanya proses psikologis yang dialami mereka sehingga perilaku mereka tidak hanya berakar pada kebutuhan fisik seperti uang yang menjadi keinginan manusia pada umumnya.

Keterdesakan ekonomi yang dialami para buruh mendorong tumbuhnya sikap yakin dan sabar. Umam dengan berjualan buruh dan HP bekas, Mbak Ida dengan tugas tambahannya dan yang lainnya menunjukkan kuatnya semangat berusaha dan pantang menyerah. Begitu juga dengan keterpurukan usaha yang dirasakan Pak Haji memiliki efek yang serupa dengan para buruh. Dilandasi sikap sabar dan optimis bahwa situasi akan membaik kembali, mendorong Pak Haji untuk mencari peluang bisnis baru, seperti yang dilakukannya sekarang.

”Sekarang saya mencari sambilan penghasilan selain batik.....bagaimana lagi...sedang sepi....apa-apa harganya naik....orang-orang mengambil batik banyak yang belum membayarsaya jadi susah memutar modal.”
(7 Pebruari 2013, *field note*, hlm. 217).

Nada bicara Pak Haji tiba-tiba menurun,

”Sebenarnya saya heran....giro yang biasanya orang mau menerima buat mebayar kain mori....lha sekarang kok tidak mau...makanya daripada saya menganggur....seperti kemaren giro dua puluh juta saya belikan minuman kemasan itu untuk saya jual kembali.”
(28 Pebruari 2013, *field note*, hlm. 238-239).

Garasi yang dulu selalu penuh dengan tumpukan karung atau *bal* berisi batik siap kirim sekarang justru dipenuhi ratusan boks minuman kemasan. Pak Haji nampaknya melakukan apa saja asal memiliki usaha, meski jenis usaha itu tidak berkaitan sama sekali dengan batik yang selama ini digelutinya. *Obah mamah* yang berarti kurang lebih selama ada usaha maka rejeki atau nafkah akan didapat. Idealitas moral yang tertanam pada kondisi batin yang mengakui adanya kelemahan pada diri hingga bergantung pada kekuatan di luar diri berhadap-hadapan langsung (*face to face*) dengan kepentingan bisnis yang cenderung menunjukkan penguasaan kapital pada usaha batik bukan masalah yang mudah dipahami. Hubungan bisnis antara yang pedagang dan pengusaha, antara yang lemah dan yang kuat, pertukaran antar nilai, pertukaran antar etnis Arab, Jawa dan Cina dan pertukaran antar

budaya pada pengrajin batik di Kota Pekalongan sejalan dengan pandangan Vickers (2000) tentang peradaban pesisir.

”Pesisir adalah khazanah tukar-menukar, di mana bahasa Melayu maupun Jawa dan bentuk-bentuk kultural terkait seperti tari, keris dan busana bergerak antar kerajaan, setidaknya sejak abad ke-16 hingga abad ke-19. Inilah pergerakan manusia: para pangeran pengungsi, budak, gipsi laut, guru, macam-macam intelektual, bajak laut dan serdadu bayaran. Dan pergerakan manusia ini disertai pergerakan benda dan gagasan, sehingga Pesisir tidak bisa dengan mudah dicirikan sebagai melekat pada satu agama, kelompok etnis atau praja.”
(Vickers, 2009: 138)

Dualisme sikap; pemuasan ego dan solidaritas sosial sekali lagi tidak mudah untuk dijalani. Karenanya pendekatan etnografi sangat membantu peneliti untuk mengungkap asal muasal munculnya ”konflik” kepentingan tersebut. Dimensi sosial, budaya bahkan agama ternyata ada di balik fenomena masyarakat pembatik. Seperti juga yang diungkapkan oleh Vickers (2009) mengenai kompleksitas elemen masyarakat pesisir akan memberi peluang timbulnya konflik.

”Interaksi di dalam budaya Pesisir mengizinkan konflik maupun akomodasi pada berbagai taraf. Istilah Pesisir dengan demikian, mendeskripsikan matriks kultural yang menyediakan kiblat bersama, dan ini berarti komunikasi dan pemahaman, di antara berbagai kelompok yang sangat beragam dan mobilitasnya tinggi.”
(Vickers, 2009: 16)

Namun layaknya kehidupan yang terus menuntut seseorang harus mengambil keputusan, membuat seseorang harus memilih. Kondisi Pak Kaji yang sedang surut membuat para pekerja, seperti Ipeh memilih pindah kerja.

“Aku baru saja ikut menjahit di Samborejo sana.....soalnya kelamaan, sudah sebulan tidak pegang uang. Untuk *kondangan* penganten banyak ...daripada di rumah pusing. Kalau sudah punya suami ya mendingan...”

(11 Pebruari 2013, *field note*, hlm. 220).

Ketika peneliti bertemu dengan Mbak Riski, dia pun berkomentar tentang keputusan Ipeh pindah kerja itu:

”Iha bagaimana lagi ya Mbak...Namanya orang kan butuh makan....mungkin Ipeh sudah tidak kuat menunggu...bisa dibilang sudah tidak mau menunggu dipanggil,” komentar Mbak Riski, ”Lain dengan Mbak Ugi....meski lapar...tetap menunggu dari Pak Haji....mungkin ga enak hati Mbak.”

(20 Pebruari 2013, *field note*, hlm. 230).

Peneliti bisa memaklumi bahwa setiap orang memiliki kebutuhan yang tidak bisa ditunda lebih lama lagi, apalagi kondisi usaha Pak Kaji yang semakin tidak menentu. Itu pula yang semakin membuat Ipeh kebingungan untuk meminta upah yang belum dibayarkan.

”Aku mau minta upah yang dulu, jawab Mbak Ugi disuruh minta sendiri...Kalau Mbak Ugi mau memintakan sih aku nggak akan menjahit (pindah kerja)ibuku ribut minta uang. Katanya kalau mau minta disuruh ke Bu Haji langsung... kalau misalnya aku ke sana cuma mau nagih upah....kalau dicuekin...gimana... bayaran saya (yang belum terbayar) cuma Rp 100.000 (seratus ribu) saja Mbak... tapi kan lumayan bisa buat ibuku... maksudnya biar pun aku tidak bekerja tapi kalau ibuku sudah diberi uang kan tenang..nggak ribut hehehe....jelasnya aku libur kan sudah lama...” (11 Pebruari 2013, *field note*, hlm. 220).

Lain lagi dengan pengalaman Arum yang sekarang sudah sembuh dari kecelakaan punya niat keluar,

”Lha bagaimana Mbak... empat ribu setiap hari tidak cukup untuk membeli susu anak saya Mbak, saya tidak iri dengan yang lainnya Mbak...saya Cuma ingin berangkat setiap hari.....bukan setengah hari,” jelas Arum sambil melipat. ”Suami saya inginaku ke Tegal saja, jadi satu di mes....kan lumayan bisa irit... sama-sama, tidak seperti sekarang ini... kan uangnya yang untuk bayar ongkos bis bisa dipakai untuk membeli susu. Kalau mau bawa sanggan pulang ke rumah nggak enak dengan yang lain, soalnya pekerjaannya tambah sedikit. Di Tegal disediakan mes untuk pekerja yang berasal dari luar kota Mbak, tapi masak sendiri, lha suamiku itu ingin saya tidak usah bekerja juga nggak apa-apa Mbak, makan seadanya, tapi kan ngumpul serta bisa menabung yang tadinya buat karcis bis,’ tambah Arum. (27 Maret 2012, *field note*, hlm. 46-47)

Saatnya istirahat alias laut tiba ditandai adanya suara adzan dhuhur, para pegawai segera bergegas keluar, kecuali Mbak Riski yang memang jarang pulang. Waktu untuk istirahat biasanya dia gunakan untuk tidur, ya di antara tumpukan kain batik.

“Memang saya pakai untuk istirahat Mbak, lha kalau anak-anak kan capainya untuk tenaga, lha kalau mata saya kan capai untuk menghitung upah dan kesana kemari ke Bank.”
(27 Maret 2012, *field note*, hlm. 12)

Dari ilustrasi pengupahan atau yang dikenal dengan istilah *poco'an* bisa dipahami secara kuantitas sistem upah di kalangan industri batik Pekalongan tidak mendasarkan pada standar upah minimum kota (UMK) yang hingga tahun 2013 ini mencapai Rp. 1.150.000/ bln. Hal ini disebabkan karena karakter industri yang bersifat informal sehingga tidak bisa dan memang tidak harus sesuai dengan regulasi seperti halnya organisasi usaha formal yang harus mengikuti aturan regulasi ketenagakerjaan termasuk masalah pengupahan.

Selain implikasi karakter industri, pandangan para pekerja terhadap besaran upah ternyata tidak hanya dipengaruhi pertimbangan untung-rugi, besar kecil, banyak atau sedikit. Ada fenomena lain yang peneliti dapatkan di lapangan. Ada unsur kepasrahan dan unsur ketidakberdayaan. Kedua sikap ini seringkali memperparah kondisi kehidupan pekerja atau buruh batik, di saat model bisnis subkontrak yang juga sangat bergantung pada penyuplai order.

Pada hubungan industri yang secara kasat mata sangat tidak menguntungkan baik bagi pengusaha batik maupun buruh batik di Kota Pekalongan inilah peneliti menemukan ada *supporting system* yang berawal dari kondisi mental spiritual masing-masing meski dengan *pattern* yang tidak selalu sama. Hasil observasi memperlihatkan bahwa umumnya mereka

percaya atau yakin bahwa kehidupan akan lebih baik, meski target yang diharapkan kebanyakan bersifat abstrak, tidak diperinci secara jelas.

Buruh tetaplah butuh makan dan juga kebutuhan yang lainnya, seperti sekolah, berobat ketika sakit, atau sekedar untuk *nyumbang* alias memberi sumbangan pada saat ada hajatan tetangga. Kondisi itulah yang membuat mereka harus bersikap lain terhadap kondisi kerja. Ada sebagian memilih pindah bekerja di tempat lain, ada yang *nyambi* bekerja lain seperti Budhe Sum yang *nyambi* jualan jajan anak-anak, meski tidak jarang ia juga harus *ngutang* kepada tetangga, semuanya demi menyambung hidup. Baik dari pihak Pak Haji seaku pengusaha maupun para buruh nampak bahwa pada dasarnya mereka sama-sama membutuhkan adanya order atau *sanggan*. Dengan ada *sanggan* berarti ada penghasilan dan keuntungan, untuk bertahan hidup dan menghidupi.

3. *Ngayem-ayemi*

Saling ketergantungan ekonomi dan kepedulian antara pengusaha dan buruh mencerminkan "keutuhan organis" hingga jalinan kerja dapat dipelihara sampai saat ini. Demi ketergantungan secara ekonomi tersebut membuat hubungan "apapun tipenya" menjadi hal yang harus dimaklumi. Besaran upah, bermacam fasilitas; cuti, ijin menempati rumah gratis, bantuan pengobatan dan sebagainya bertujuan untuk memelihara hubungan kerja yang terjadi. Mbak Ugi yang hingga kini belum memiliki rumah sendiri meski

sudah beranak 2 (dua), pun merasakan beban hidupnya berkurang setelah dia sekeluarga disuruh menempati salah satu rumah Pak Haji. Rumah yang terletak di pinggir Kali Bremsi dan dekat dengan jalan raya Tirta milik Haji Jamil tergolong besar, dengan model leter L, bagian rumah yang memanjang adalah rumah induk, sementara bagian rumah yang lebih kecil itulah yang sekarang ditempati Mbak Ugi sekeluarga. Tentu saja bantuan Pak Haji membuat Mbak Ugi bisa bekerja lebih tenang, *ayem* karena tidak perlu lagi memikirkan uang kontrakan.

“Kalau saya ya dibetah-betahin kerja di tempat Pak Haji, misalnya saya pindah kerja...ya kan saya harus keluar dari rumah yang saya tempati. Apalagi sejak Pak Haji belum kaya saya sudah ikut merasakan kesusahannya, dulu Pak Haji ikut melipat sendiri kain batik yang dijual, masak sekarang sewaktu Pak Haji susah mau saya tinggal.”

(29 September 2012, *field note*, hlm. 108)

Keyakinan dan kesabaran yang ditunjukkan Pak Haji juga dipahami sebagaimana apa adanya oleh Mbak Ugi, “Kata Pak Haji suruh sabarmakanya aku juga sabar.” Sama halnya terhadap Pak Ameng, subkontrak yang juga diberi ijin menempati rumah yang terletak di Tirta gang 1. Meski lama tidak bisa melunasi hutangnya, Pak Ameng justru masih terus menerima sanggan dari Pak Haji. Pak Haji Jamil berharap dengan adanya kemudahan menempati rumah akan membuat Pak Ameng bisa lebih fokus bekerja dan secepatnya bisa melunasi hutang-hutangnya, meski sampai saat ini hal itu

belum terwujud sama sekali. Hutang senilai ratusan juta belum juga bisa dibayar kepada Pak Haji.

Rasa simpati meski masih dimotivasi pertimbangan ekonomi ini juga menunjukkan adanya hubungan yang organis. Apa yang dirasakan dan menjadi beban buruh, juga diketahui juragannya. Mengenai keutuhan organik ini, Mulder (2001) berpendapat:

”...keutuhan organik berarti setiap orang punya fungsi dan tempat. Rakyat saling bergantung satu sama yang lain, tidak bisa dipandang terpisah satu sama lain. Secara alamiah mereka menjadi bagian yang sama. Keutuhan adalah integralistik: ia mengintegrasikan ke dalam sebuah totalitas. Totalitas adalah negara. Keutuhan terdapat dalam kekeluargaan, dalam menjadi milik sebuah kelompok bertingkat yang membangunkan kehendak untuk bersama; ia membangkitkan kehangatan kebersamaan; keutuhan juga menjadi kesejahteraan.”
Mulder (2001: 136)

Tidak hanya masalah pekerjaan, masalah kesehatan yang dirasakan Mbak Riski, kondisinya yang cukup lemah membuat dia berulang kali izin untuk berobat, baik di Pekalongan bahkan hingga ke Bandung. Bu Kaji Mukminah pun tidak pernah keberatan dengan hal itu. Hal itu juga membuat Mbak Riski tenang menjalani pengobatan. Menurut peneliti, sikap dan perhatian keluarga Pak Haji tidak lain bertujuan *ngayem-ayemi* (memberi ketenangan) kepada para buruh sehingga buruh pun muncul perhatian

sebaliknya. Bahkan termasuk urusan kesehatan seperti yang dialami Mbak Riski sekarang.

”Kasih Riski itu...tadinya sudah periksa di sini...lha sekarang ke Bogor di tempat mertuanya.”
(23 September 2012, *field note*, hlm. 99)

Sudah seminggu ini (27 Maret- 2 April 2012) buruh masuk kerja setengah hari, ini menandakan kondisi usaha pak haji Jamil belum juga membaik. Namun yang menarik dalam situasi ini, Pak Haji justru sedang sibuk menyambangi para wakil talkin di Jawa Tengah dan Jawa Barat. Tidak tampak sama sekali kekhawatiran pada kondisi usahanya, hal ini berbanding terbalik dengan para karyawannya yang sudah banyak mengeluhkan upah seperti kondisi semula.

E. Hubungan Antar Buruh Batik

Setelah beberapa pola relasi antara pengusaha dengan pedagang, antara pengusaha dengan pemasok bahan baku, antara pengusaha dengan pengusaha subkontrak, antara pengusaha dengan buruh, maka perlu dideskripsikan pula hubungan atau relasi kerja antar sesama buruh batik, seperti berikut ini.

1. *Congkrah Agawe Bubrah*

Kebanyakan buruh yang bekerja di tempat Pak Haji Jamil tergolong masih muda, antara 13 tahun hingga 26 tahun, sementara untuh buruh *putting out* yang membawa *sanggan* ke rumah kebanyakan para ibu rumah tangga

yang berusia antara 35 tahun hingga 50 tahunan. Jika mereka sedang mengembalikan *sanggan* ke sini, perbedaan usia tampak tidak mempengaruhi keakraban antara mereka dan para buruh di sini. Candaan atau kejahilan seringkali peneliti saksikan di antara mereka terutama di ruang produksi yang semuanya adalah perempuan. Tisa, yang paling cerewet tapi pintar menyanyi seperti biasa sibuk wira-wiri, teman-temannya sering menjadi sasaran kejahilannya.

Keakraban itu peneliti saksikan dan dengar juga melalui sebutan atau cara mereka memanggil teman buruh yang lain. Seperti sebutan *nok* yang sering dipakai Budhe Sum dan Mbak Parekha ketika berbincang dengan Mbak Riski, Mbak Ugi dan yang lainnya. Istilah *nok* adalah panggilan orang Jawa kepada anak perempuan. Sebaliknya, sebutan mbak dan dhe kependekan dari budhe dan lek sering terlontar dari Mbak Riski dan lainnya ketika berbincang atau bercengkerama dengan Budhe Sum, Mbak Ida, Mbak Parekha dan Lek Dul. Fenomena ini menunjukkan hubungan secara kekeluargaan di antara mereka, seperti ikatan keluarga Jawa di mana panggilan *nok*, budhe, lek dan mbak merupakan identitas ikatan keluarga. Lain halnya kepada para buruh laki-laki yang berusia muda, tidak ada panggilan Mas atau yang lain, rata-rata mereka dipanggil langsung dengan cara memanggil namanya saja. Seperti Mbak Riski dan Mbak Ugi ketika memanggil Wawan, Umam, Zaki dan lainnya, cukup dengan menyebut Wan, Mam dan Zak.

Selain itu, peneliti juga melihat tidak ada rasa sungkan atau ada jarak di antara mereka, baik itu ketika menanyakan *sanggan* bagi buruh yang membutuhkan, seperti yang dilakukan Mbak Parekha dan Budhe Sum kepada Mbak Riski. Para buruh juga tidak sungkan saling menggoda meski sebenarnya usia mereka terpaut cukup jauh. Budhe Sum yang paling sering digoda oleh teman buruh ketika datang mengembalikan *sanggan*, karena penampilannya yang sering terlihat menor hingga memancing perhatian buruh di sini. Bukannya marah, Budhe Sum justru santai menanggapi. Tidak jarang ia minta kepada Mbak Riski untuk memberi kabari ketika ada *sanggan* baru. Bukan hanya Budhe Sum, Ipeh pun melakukan hal yang sama, baik kepada Mbak Riski atau Mbak Ugi. Keakraban itu berlangsung hingga sore hari, yaitu ketika mereka tampak bersama-sama menyapu untuk membersihkan sisa-sisa benang dan kain perca.

Perhatian sesama buruh terlihat lebih ketika ada peristiwa tertentu, misalnya ketika Mbak Ugi membawa makanan bubur *suran* atau peringatan suro yaitu memperingati tahun baru hijriyah, atau karena ada acara *rebo pungkasan* ke tempat pak haji, bahkan Bu Hajjah pun kebagian bubur itu. Selain karena ada peristiwa agama tertentu, solidaritas di antara sesama buruh juga tampak ketika ada salah satu buruh mengalami masalah tertentu, meski masalah pribadi. Seperti perhatian Mbak Ugi dan Ipeh ketika menanggapi keluhan Mbak Riski terkait dengan kehamilannya yang berusia muda, sekitar tiga bulan. Karena repot karena kehamilannya Mbak Riski sering merasa tidak

enak dengan buruh yang lainnya. Tidak jarang Mbak Riski harus ijin masuk hanya sampai pada tengah hari atau bahkan tidak berangkat sama sekali. Hal itu yang sering membuatnya *pekewuh* dengan teman-temannya juga kepada Pak Haji.

Meski Mbak Ugi lebih senior dari Mbak Riski dilihat dari masa kerja, ataupun dilihat dari perbedaan fokus pekerjaannya, peneliti tidak melihat ada kecemburuan atau kesungkanan antara keduanya. Mbak Riski sering bertugas keluar seperti ke Bank, fotokopi dan sebagainya. Berbeda dengan Mbak Ugi yang lebih banyak bekerja di dalam rumah produksi Pak Kaji, ia hampir tidak pernah mendapat perintah mengerjakan sesuatu di luar rumah. Keduanya baru keluar bersama jika disuruh mengantar kain mori ke subkontrak majikannya. Mbak Ugi telah bekerja sejak awal usaha Pak Haji berdiri, sekitar tahun 1985 an sementara Mbak Riski baru lima tahun terakhir.

Antara keduanya justru saling menunjukkan perhatian. Seperti ketika Mbak Riski diundang oleh Mbak Ugi untuk datang di acara *pinaraan* resepsi penganten, Sri Mulyani, adik Mbak Ugi, dan sebaliknya Mbak Ugi datang ke tempat Mbak Riski ketika mengadakan acara *ngapati* yaitu upacara menyambut bulan keempat kehamilannya. Terkadang perhatian itu menyangkut masalah keuangan juga, seperti yang dialami Budhe Sum ketika Mbak Parekha meminjam uang kepadanya, persis setelah Budhe Sum mendapat arisan. Solidaritas bukan hanya dengan sesama jenis perempuan. Kepada Lek Dul pun, Mbak Ugi dan Mbak Riski menunjukkan perhatiannya

ketika Mukmin, anak Lek Dul mengalami kecelakaan. Lek Dul pun memiliki perhatian kepada teman buruh lainnya terutama ketika *sanggan* yang ada jumlahnya sedikit, ia memilih untuk memberikannya kepada buruh lainnya. Atau Arum yang mengurungkan niatnya membawa *sanggan* ke rumah.

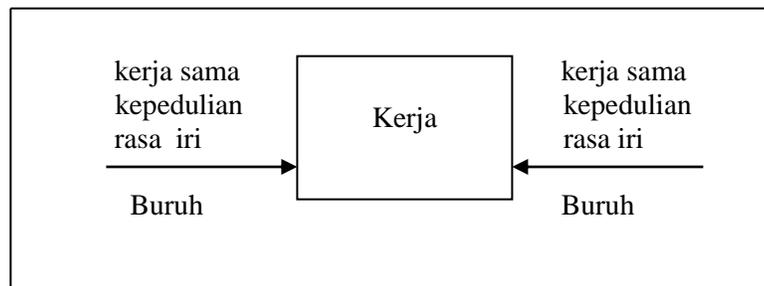
Meski demikian, konflik internal juga pernah terjadi seperti antara Mbak Ida dan Dian yang disebabkan perbedaan upah. Jika *sanggan* sedang banyak, Dian menjadi buruh jahit borongan dan ketika *sanggan* sedang sedikit dia menjadi buruh harian, sementara Mbak Ida memang lebih sering menjadi buruh harian. Otomatis upah yang diterima tidak selalu sama. Mbak Riski sebagai juru tulis *sanggan* tahu perbedaan upah antara buruh yang satu dengan yang lainnya.

”Mbak Ida sudah keluar.... sepertinya dia iri kepada Dian yang upahnya lebih banyak.”
(27 Maret 2012, *field note*, hlm. 46)

Kecemburuan sosial karena upah adalah hal yang wajar terjadi di kalangan industri, termasuk di industri kecil batik milik Pak Haji. Ekspresi Mbak Ida sebagai bentuk kekecewaan adalah keluar dari tempat kerja dan mencari juragan lain yang berani memberi upah lebih tinggi. Akan tetapi kecemburuan tentang upah juga membawa Mbak Ida kembali bekerja di tempat Pak Haji Jamil.

”Sebenarnya aku betah di sana, dapat upahnya banyak, sehari kadang tiga puluh ribu, kadang dua puluh lima ribu, tapi yang menyebabkan aku keluar sebab di sana ada temanku yang iri sama aku. Aku kan di bagian *niketi* (menempel label merk, istilah label merk di kalangan buruh batik adalah tiket). Karena aku sudah pengalaman di bagian itu, jadi aku bisa kerja cepet, apalagi kan borongan..dia sering menyindir...anak baru kok dapatnya banyak terus...aku nggak enak dikatain seperti itu terus...ya sudahlah aku keluar...balik lagi ke sini. Di sini enak, nggak ada yang iri sama aku.”
(2 Januari 2013, *field note*, hlm. 191).

Dari deskripsi relasi kerja antar buruh tersebut, bisa peneliti pahami bahwa atas dasar nasib yang sama, mereka menjadi saling terbuka satu dengan yang lainnya. Keterbukaan ini bukan hanya menyangkut masalah pekerjaan, tapi juga masalah pribadi dan keluarga. Sehingga saling membantu entah sekedar informasi, empati bahkan keuangan menjadi semacam keharusan, karena memang tidak ada lagi alternatif yang lain. Begitu juga sebaliknya konflik karena upah juga rawan terjadi meski dalam porsi yang lebih sedikit. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 4.20.berikut:



Gambar 4.19.
Materi Hubungan Antar Buruh Batik

2. *Prihatin*

Persamaan nasib sebagai sesama buruh, menjadikan mereka sadar bahwa mereka harus selalu menjaga kebersamaan bahkan seperti keluarga. Kedekatan hubungan itu membawa konsekuensi mulai dari perhatian, nasehat hingga keuangan. Banyak pengalaman pribadi yang mereka sampaikan, satu dengan yang lainnya. Dari respon yang tampak, peneliti tidak menemukan adanya motif mencari keuntungan untuk diri pribadi. Mereka justru menunjukkan simpati dan pertolongan, itu pun kalau ada. Seperti yang dilakukan Budhe Sum ketika Mbak Parekha meminjam uang kepada Budhe Sum karena ia baru saja menerima arisan.

”Iya Nok...sini.....sebelum aku ke Semarang... Mbak Pat (Fatimah) pinjam uang, saya pinjami dua ratus ribu....ya dari uang arisan itu.....sisanya aku bawa ke Semarang.”
(3 Januari 2013, *field note*, hlm. 194)

Juga yang dilakukan Mbak Ugi ketika berbagi makanan dengan para buruh seperti ketika ada acara *Rebo Pungkasan* dan *Suran*, baik berupa *sego golong* atau bubur *abang putih*. Meski sama-sama orang susah, tapi keterbatasan itu tidak membuat mereka pelit untuk berbagi. Meski sebenarnya jatah makanan itu bisa untuk menghidupi keluarganya sendiri barang satu atau dua hari, tapi Mbak Ugi justru membawanya ke tempat kerja untuk dimakan bersama-sama. Sekali lagi perilaku yang tampak adalah kebersamaan dan kerukunan di antara mereka. Mbak Ida sendiri yang menurut Mbak Riski iri dengan Dian justru kembali lagi bekerja di tempat Pak Haji Jamil. Meski di

tempat semula ia mendapat upah yang lebih besar menandakan bahwa kenyamanan kerja tetap dibutuhkannya.

3. *Ono Dino Ono Upo*

Pengalaman Mbak Ugi dengan tradisi *rebo* pungkasan, *suran*, Mbak Riski dengan tradisi *ngapati*, Mbak Parekha dengan kepercayaan pesugihannya, Lek Dul dengan kepercayaannya kepada *dukun* atau orang pintar menandakan bahwa di kalangan buruh pun beragam cara mereka kembangkan untuk menumbuhkan keyakinan. Sepintas hal itu tidak berhubungan dengan situasi kerja mereka, tetapi peneliti memperoleh makna sebaliknya. Sikap tenang, optimis dan sabar serta terus berharap keadaan akan menjadi lebih baik yang ditunjukkan mereka merupakan refleksi dari upaya batiniah yang mereka lakukan melalui tradisi yang selama ini mereka jalani.

Mbak Ugi misalnya, dia mengakui bahwa keyakinan akan usaha yang kembali bangkit disebabkan pula oleh keyakinan Pak Haji yang disampaikan kepadanya membuatnya untuk bertahan dan sama sekali tidak terbersit keinginannya untuk pindah tempat kerja. Begitu juga dengan Mbak Riski, dia justru ingin menjadi buruh harian agar majikannya tidak terlalu berat mengupahnya. Hanya dua buruh itu saja yang peneliti saksikan memiliki keterikatan batin dengan Pak Haji dan Bu Hajjah Mukminah.

Begitu juga dengan buruh lainnya, meski dengan intensitas yang berbeda. Ipeh, Arum, Mbak Parekha, Budhe Sum awalnya tetap setia dan bekerja meski durasi waktu menjadi lebih pendek hingga *sanggan* benar-benar berhenti, dan membuat mereka memutuskan pindah kerja ke juragan yang lain.

Perbedaan yang terjadi antara Mbak Ugi, Mbak Riski dan buruh yang lain disebabkan keterbatasan alternatif. Mbak Ugi dan Mbak Riski tidak dituntut mencari nafkah sekuat tuntutan buruh yang lain, sebab keduanya memiliki suami yang lebih mapan dalam masalah kerja, Mas Santo sebagai karyawan perusahaan Lokatek di tempat Cecek, etnis Cina dan Mas Gito dengan pekerjaannya sebagai tukang parkir dan buruh pabrik malam di daerah Buaran. Berbeda dengan Ipeh, Mbak Ida, Tisa, Mbak Parekha, Budhe Sum, Lek Dul, Umam hampir semuanya menjadi tulang punggung keluarga. Keyakinan bagi mereka berarti tetap harus bekerja, tetap mencari uang, jadi menunggu datangnya panggilan Pak Haji bukanlah pilihan. Maka tidak heran jika mereka akhirnya pindah kerja atau menerima *sanggan* dari orang lain.

Menurut peneliti perbedaan keputusan di kalangan buruh itu merupakan fenomena yang wajar, sebab buruh juga memiliki subyek yang juga dipengaruhi faktor eksternal seperti kebutuhan materi yang tidak sama bagi setiap buruh. Ada yang masih dalam kondisi stabil seperti Mbak Ugi dan Mbak Riski karena keduanya ditopang penghasilan suami, tapi buruh yang

lain tidak memiliki daya topang finansial yang lain, sehingga mereka harus mengambil keputusan berpindah kerja.

F. Hubungan Pengusaha Dengan Sesama Jama'ah Tarekat

Pada bab sebelumnya peneliti telah mendeskripsikan bahwa baik tradisi budaya maupun agama di Kota Pekalongan tumbuh subur dan diikuti masyarakat Pekalongan yang umumnya adalah pengrajin batik. Kesamaan aktivitas menjadikan Pak Haji Jamil, Pak Arif, Pak Kyai Syukron, Pak Haji Muhidin dan yang lainnya pun sering bertemu, baik dalam tradisi *khaul*, *mauludan*, manakiban dan majlis dzikir. Ketenangan, *keberkahan* atau *selamat* yang selama ini dirasakan dan terus diharapkan telah berkontribusi pada para pengusaha batik ketika merespon pasang surutnya usaha mereka. Di sinilah peneliti memahami pertautan antara tarekat dan bisnis batik.

1. *Tambah dulur tambah rejeki*

Keterkaitan antara tarekat dan usaha batik di Kota Pekalongan ini dikuatkan oleh KH Jahri Anwar, wakil talqin tarekat Qodiriyah Naqshabandiyah (TQN), sesama pengusaha batik, dan guru spiritual bagi Pak Haji Jamil dan relasinya.

“Sebagian besar pengamal tarekat di Pekalongan ya kebanyakan pengusaha batik... bisnis saya sendiri sudah berjalan 3 generasi.. dari bapak saya hingga sekarang dikelola anak-anak saya...ya termasuk si Yusup itu. Yang namanya bisnis sudah pasti ada resiko yang kalau orang tidak hati-hati bisa saja sampai bangkrut. Waktu saya masih muda, seringkali menganggap tarekat adalah jalan keluar agar bisnis saya menjadi jaya...ya seperti yang sekarang banyak diinginkan para pengamal sekaligus pebisnis muda di Pekalongan”

(17 Juli 2012, *field note*, hlm. 88)

Sambil menghisap rokok dalam-dalam, pria berusia lanjut dan bertubuh tambun ini menggambarkan tumpang tindih tujuan bisnis dengan kegiatan para jama'ah yang sebagian besar adalah pengusaha batik.

”Dari sekian mereka yang datang ke saya memang kebanyakan meminta amalan wirid tertentu agar bisnisnya kembali lancar. Ya idealnya wirid bukan hanya dilakukan ketika ada masalah, apalagi tentang keduniaan. Tapi namanya masih muda ya begitulah...hahaha.....lha wong saya dulu waktu masih muda juga begitu. Ya boleh-boleh saja tapi jangan keterusan, itu kan berarti tidak ikhlas dan tidak baik untuk dirinya sendiri... sama seperti sholat dhuha. Orang yakin kalau rajin sholat dhuha rejekinya lancar... kalau niatnya hanya itu ya mungkin akan dikabulkan tapi sebatas rejeki saja tidak sampai pada pahala.”

(17 Juli 2012, *field note*, hlm. 89).

Hal itu juga diakui oleh Pak Haji Jamil ketika salah satu *ikhwan* di daerah Setono yang sempat berkeluh kesah tentang nasib yang dianggap tidak kunjung membaik meski ia telah mengamalkan sholat dhuha.

”Nanti akan terlihat jika seseorang itu menggunakan tarekat untuk tujuan yang tidak benar, biasanya akan diganjar dengan ujian-ujian, hingga dia menjadi ikhlas.”
(19 Maret 2012, *field note*, hlm. 42)

Manfaat berorganisasi dirasakan bukan hanya untuk saling meneguhkan mental tapi juga menggalang informasi bisnis dan fasilitas menggali sumber dana. Hal ini juga terang-terangan diakui oleh Pak Haji Jamil.

“Ya di dalam tarekat ini selain untuk belajar menata hati, memang ada manfaat lain yaitu saya banyak kenalan sesama pembatik.....termasuk pengajuan kredit saya ke bank ya karena kenalan saya itu..pak Haji Muhidin, Korwil Jawa Tengah yang Baru.”
(2 April 2012, *field note*, hlm. 49)

Jelas bahwa dalam berorganisasi keagamaan sekalipun, di antara para pengusaha tetap dilandasi motivasi ekonomi. Begitu juga dengan relasi lainnya, Pak Haji Fudli, Pak Haji Zen, Pak Ameng, saling memberikan kontribusi usaha. Jika tujuan Pak Haji Jamil intens dengan kegiatan tarekat sejak awal adalah untuk membentuk mental (*mental building*) yang tenang menghadapi persoalan usaha, lain lagi dengan pengalaman Pak Arif.

Obrolan diawali dengan cerita mengenai perjalanan spiritual beliau hingga beliau tertarik mengikuti TQN. Beliau adalah Panglima Laskar Hizbullah di daerah Bekasi Jakarta, bawahan Cecep Bustomi (Ketua Laskar) yang sangat dipercaya. Karena kebutuhan lapangan untuk *amar ma'ruf wa nahi munkar* melawan kemaksiatan menuntut ketahanan fisik maupun psikis,

maka apa yang disebut *kasekten* atau *kadigdayan* sangat penting untuk Pak Arif.

”Ketika terjadi demo untuk menolak salah satu pembangunan gereja Santa Maria di Jakarta. Saat-saat seperti itulah saya merasa perlu memiliki pelindung baik fisik maupun batin untuk membentengi saya dari berbagai serangan dan ancaman baik kepada saya pribadi atau keluarga saya. Dari situlah saya kemudian mencari referensi semacam pelatihan atau padepokan untuk ”*ngelmu*” batin. Dan akhirnya saya mendengar bahwa di Suryalaya ada satu tempat dan seseorang yaitu Abah Anom....yang sangat terkenal. Jadi bisa dikatakan bahwa motivasi saya mengikuti TQN adalah untuk mencari ilmu kekebalan karena memang pada saat itu saya membutuhkannya untuk menghadapi para preman-preman yang disuruh oleh pemborong maupun dari pihak gereja. Akan tetapi setelah saya ikuti acara pengajian dan mengamati suasana di Suryalaya, maka terlintas dalam benak saya, bahwa saya keliru bahkan salah alamat karena tidak seperti yang saya inginkan waktu itu. Akan tetapi berhubung saya telah hadir di situ saya mulai memahami apa yang diajarkan oleh Abah Anom, terutama mengenai pengamalan dzikir. Ada pengalaman yang tidak bisa saya lupakan dan akhirnya menyadarkan saya bahwa Allah adalah maha pelindung, tanpa kita memiliki ilmu kekebalan lahiriah, yaitu ketika di Jakarta terjadi bentrok antara Hizbullah dengan para *centheng* atau preman sewaktu melakukan dakwah di tempat-tempat maksiat di Jakarta. Pada saat genting hanya tinggal saya dan beberapa orang yang berada di salah satu ruang, sementara di luar gedung suasana sangat mencekam. Di dalam ruang itulah saya mencoba mengamalkan kalimat *lha ilaha illallah* seperti apa yang sudah diajarkan. Ketika saya keluar sebenarnya hati saya sudah pasrah dengan segala kemungkinan, tapi *subhanallah* justru saya mendapat kemudahan untuk keluar dari area bentrok tanpa terjadi adu fisik, padahal preman-preman masih banyak berada di situ.”

(20 Juni 2012, *field note*, hlm. 73-75)

Pada intinya pak Arif menyimpulkan bahwa pencarian kekebalan fisik atau *piyandel* selama ini adalah niat yang tidak tepat. Perlindungan dan rasa aman dari Allah SWT justru muncul ketika pengamalan dzikir beliau lakukan. Pengalaman spiritual semacam itu dari waktu ke waktu juga mempengaruhi cara berpikir beliau dalam berbisnis. Hal itu peneliti pahami dari pernyataan Pak Arif sendiri.

”Sebenarnya kita semua ini adalah pegawai-pegawainya Allah SWT. Kita ini hanya menjalankan apa yang telah digariskan/ ditakdirkan oleh-Nya. Jadi memang kita mesti siap dengan rancangan yang telah digariskan Allah SWT, ketika bisnis kita sedang pasang maupun surut. Pengalaman yang paling terasa saat terjadi krisis global beberapa tahun kemaren, saat itu banyak relasi yang pembayarannya macet bahkan sulit untuk ditagih karena memang sudah bangkrut, sisi lain ketika saya mencari stok benang harus membayar kontan. Itu merupakan dilema yang luar biasa untuk mempertahankan bisnis saya, yaitu ketika saya beli harus secara *cash* sementara ketika saya jual, pembeli meminta tenggat waktu. Harga benang meningkat tajam sementara stok yang ada sangat langka.”

(27 Juni 2012, *field note*, hlm. 76)

Menurut peneliti, baik Pak Haji Jamil maupun Pak Arif memiliki masalah yang kompleks dan bertubi-tubi, baik dari sisi bisnis maupun keluarga. Pak Haji Jamil nampaknya lebih beruntung karena tidak memiliki masalah kesehatan seperti Pak Arif yang memiliki penyakit diabetes menahun, kondisi Bu Arif dengan penyakit toksoplasmanya, kondisi Nanda yang sering memukuli dirinya sendiri. Belum lagi karena Pak Arif harus

menanggung biaya hidup para mantan istri dan beberapa orang anak yang saat ini tinggal di Jakarta dan Surabaya.

Pada saat bisnis surut itu Pak Arif merasa hampir putus asa dan sempat berpikir untuk menjual semua harta dan kembali ke kampung halamannya di Jawa Timur. Seiring dengan kesabaran yang coba Pak Arif kembangkan dan keterlibatannya dalam *tarekat* membuatnya bertemu dengan Pak Haji Muhidin, Korwil Tarekat TQN Jawa Tengah yang kebetulan memiliki hubungan baik dengan salah satu perbankan. Bersama dengan Pak Haji Jamil dan beberapa pengikut TQN Kota Pekalongan yang sama-sama sedang menghadapi krisis permodalan, akhirnya mendapat pembiayaan hingga mereka bisa bangkit kembali.

Bisnis Pak Arif bukan hanya di bidang alat-alat konfeksi, beliau juga memiliki kios kuliner yang khusus menyediakan menu pecel Madiun, terletak di kompleks Pasar Grosir Batik PPIP Pekalongan. Ada fenomena tersendiri dalam bisnis kuliner yang mempekerjakan beberapa pengikut tarekat tersebut. Di satu sisi usaha kuliner justru ramai dikunjungi pembeli pada jam makan, yaitu sarapan pagi jam 06.30-09.00 WIB dan makan siang sekitar jam 12.00-13.30 WIB, di sisi lain bagi pengikut tarekat amalan dzikir pasca sholat wajib tidak bisa ditinggalkan dan pelaksanaan sholat itu sendiri harus tepat waktu.

Di sinilah konflik muncul, di satu sisi sebagai pengusaha Pak Arif ingin mendapatkan penghasilan yang signifikan, tapi di sisi lain beliau sebagai *juragan* merasa tidak nyaman jika para pegawainya yang nota bene pengikut TQN terhambat untuk melaksanakan amalan dzikirnya justru karena berurusan dengan hal-hal yang bersifat keduniaan yaitu uang. Dari konflik lahir dan batin itu akhirnya Pak Arif memutuskan tidak lagi mempekerjakan kaum tarekat, khususnya dalam usaha kulinernya. Seperti yang dia sampaikan:

”Awalnya saya berpikir bisa bekerja sama dengan sesama pengikut tarekat ketika membuka usaha warung makan ini, tapi ketika panggilan sholat dzuhur tiba, kita diingatkan untuk tidak menunda pelaksanaan sholat, tapi itu berarti kita tidak bisa melayani pembeli sebab sehabis sholat bagi kita dilanjutkan dengan amalan dzikir. Karena itu saya pikir kerja sama ini tidak bisa dilanjutkan sebab akan menimbulkan dilema batiniah dan lahiriah.”
(1 Juli 2012, *field note*, hlm. 78)

Bukan hanya karena dilema amaliah dzikir dan pekerjaan yang membuat Pak Arif memikil ulang konsep usaha bersama para *ikhwan* tarekat, akan tetapi juga persoalan eksternal pasar. Sehingga sayang sekali usaha kuliner yang telah dirintis selama 4 (empat) tahun tersebut tidak bisa dilanjutkan karena berbagai kendala pangsa pasar di lingkungan grosir PPIP yang tidak lagi kondusif juga karena semakin besar biaya sewa yang harus beliau keluarkan.

”Sebenarnya prospek bisnis kuliner pecel Madiun ini bagus, sebab kami menjaga cita rasa dengan mendatangkan koki asli dari Madiun sehingga dominan rasa sambel pecel sangat terjaga keasliannya. Cuma, biaya yang harus saya keluarkan dengan omzet tidak lagi seimbang, seperti harga sewa kios yang cenderung meningkat tajam ditambah beberapa perilaku sesama pedagang yang tidak kooperatif dan cenderung tidak fair, misalnya sengaja membuka kios yang sama menunya di depan kios saya, otomatis itu mengurangi konsumen yang datang ke kios saya.”
(1 Juli 2012, *field note*, hlm. 78)

Menyimak dari materi setiap kali acara manakib yang diikuti Pak Haji Jamil, Pak Arif, Haji Fudli, dan *ikhwan* lainnya biasanya seputar makna hidup, keseimbangan dunia akherat, keutamaan bekerja mengindikasikan bahwa dalam kegiatan manakib ini para jama’ah justru diberi inspirasi untuk bekerja dan menyeimbangkannya dengan kebutuhan batiniah.

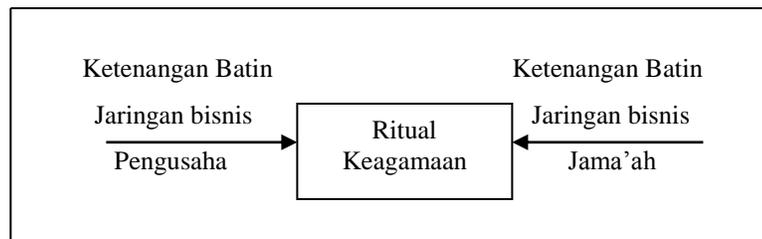
Saya cocok dengan isi tausiyah. Memang orang tidak boleh putus asa untuk tetap berusaha. Justru seseorang akan dinilai beribadah kalau dia tetap bekerja, apa pun kondisinya”.
(16 Pebruari 2012, *field note*, hlm. 20)

Para jama’ah mempraktekkan tausiyah itu secara internal sesama jama’ah seperti yang dilakukan antara Pak Haji Jamil, KH Jahri Anwar, Pak Arif, KH Syukron, Pak Agus dan yang lain. Bidang usahapun tidak terbatas pada batik tapi juga bidang yang lain.

Seperti yang disampaikan kepada Pak Agus.

”Ji (panggilan haji)misalnya di Batang dibuat pertanian para ikhwan tarekatberes Ji....iya...ya.. nanti dirembug dengan ikhwan lainnya....seperti di Bandung yang dibilang Pak Ustadz Imam dulu itu, kapan-kapan ditengok bersama.”
(14 Pebruari 2012, *field note*, hlm. 18)

Jelas bahwa cara berpikir para jama’ah tidak pernah lepas dari masalah usaha. Dan fenomena ini menjadi fokus utama dalam penelitian ini, antara keberagaman dan tindakan ekonomi. Di saat Pak Haji usaha batiknya jatuh, tuntutan keluarga, tanggung jawab sebagai pengusaha kepada buruhnya pun memerlukan jalan keluar secepatnya, Pak Haji melakukan ritual agama yang semakin intens. Bertemu dengan para ikhwan, seperti Pak Haji Muhiddin yang bisa membantunya mencari tambahan modal serta berkonsultasi dengan pimpinan tarekat membuat Pak Haji kembali bersemangat menata usaha batiknya. Dari fakta ini, peneliti memahami bahwa dalam lingkup jama’ah tarekat yang diperoleh dan dimanfaatkan untuk saling berhubungan adalah ketenangan batik dan adanya jaringan bisnis. Semakin banyak ikhwan (berarti saudara) yang berbisnis semakin banyak pula informasi permodalan yang bisa diperoleh. *Tambah dulur tambah rejeki* Seperti yang peneliti cantumkan dalam gambar berikut.



Gambar 4.20.
Materi Pada Hubungan Antara Pengusaha dan Jama'ah Tarekat

2. *Lego lilo Legowo*

Sebuah usaha selalu berfluktuasi, akan tetapi industri batik Kota Pekalongan menjadi lebih ekstrim karena model bisnisnya adalah subkontrak, sehingga mata rantai pihak-pihak yang menerima dampak fluktuasi menjadi sangat luas. Beruntungnya warga Kota Pekalongan memiliki tradisi budaya yang sangat erat berhubungan dengan keyakinan, dan hal ini banyak mempengaruhi cara berpikir dan cara pandang warga Pekalongan mengenai kehidupan termasuk ketika menghadapi persoalan ekonomi. Pak Haji Jamil pun mengalami hal itu setelah dia menjalani kegiatan *suluk* selama 40 hari.

”Banyak manfaat yang saya peroleh dari acara ini, misalnya bagaimana kita mengendalikan hawa nafsu. Kebetulan saya di sana ditunjuk sebagai ketua kelas dari 27 peserta yang datang dari berbagai kota. Terkadang saya merasa malu ketika melihat teman-teman yang pada saat berbuka puasa, khususnya hari Jum’at, terlihat sekali mereka rakus ketika mengambil makanan, saya malu pada diri sendiri...kita ini sedang belajar sufi, tetapi mengapa dalam hal makanan saja kita masih rakus. Di situlah saya kemudian berpikir bahwa nafsu menjadi persoalan yang sangat berat, apalagi ketika seseorang dalam keadaan sulit, misalnya dalam hal modal, seringkali seseorang menjadi tergoda,”

(22 Oktober 2012, *field note*, hlm. 122-123)

Intonasi dan suara Pak Haji Jamil menjadi pelan di ujung kalimatnya, wajahnya sedikit tertunduk, tapi itu tidak berlangsung lama. Sambil mengelus-elus dagunya, Pak Haji tersenyum dan semangat lagi berbicara.

”Ikhlas itu mudah diucapkan..... tapi berat untuk dijalani... kalau tidak sabar.....seperti kemaren...ada beberapa ikhwan yang mengundurkan diri.”

(30 Oktober 2012, *field note*, hlm. 142)

:

Pengalaman mengikuti *suluk* tampak sangat berkesan bagi Pak Haji, terutama ketika dituntut untuk menerima keadaan. Dari nada bicara dan raut muka, nampak Pak Haji sedang berusaha untuk bersikap tegar, sorot matanya kembali berbinar. *Kethu* kajinya yang berwarna putih dihiasi bordir dilepas sehingga rambutnya yang mulai beruban pun terlihat.

”Saya merasakan manfaatnya besar sekali..... terutama ketika menemui masalah-masalah yang sulit dihadapi....sebenarnya pengalaman saya sejak kecil...kelas 4 sekolah dasar...sudah ditinggal ibu saya... punya adik-adik banyak....saya sudah dilatih untuk menjadi orang yang sabar.....”
(30 Oktober 2012, *field note*, 142)

Ajaran mengenai konsep harta yang diperoleh Pak Haji selama mengikuti kegiatan tarekat membuatnya berpikir sederhana.

”Saya tidak merasa memiliki....jadi ya tidak begitu kecewa.....bisnis itu memang ada pasang surutnya....seperti pagi dan malam.”
(10 Juni 2012, *field note*, hlm. 69).

Menurut peneliti, sikap Pak Haji Jamil atau Pak Arif telah bersikap *lego lilo* (ikhlas dan lapang dada) dengan memperlakukan permasalahan bisnis dan yang lainnya sebagai hal yang lumrah terjadi, berdasarkan pengalamannya baik dalam konteks keluarga ataupun konteks organisasi keagamaan.

”Insya Allah nanti ramai lagi, saya percaya itu....karena dalam tarekat diajarkan keikhlasan termasuk ikhlas menghadapi situasi apa saja”.
(19 Maret 2012, *field note*, hlm. 42).

3. *Tumakninah*

Keberadaan KH Jahri sebagai wakil talqin menjadi figur penting bagi Pak Haji Jamil. Sebagai guru spiritual dan juga sesama pengusaha. Tidak heran jika peneliti sering mendapati baik Pak Arif maupun Pak Haji Jamil bertandang ke rumah KH Jahri di luar kegiatan dzikir dan manakiban. Biasanya pertemuan itu tidak dihadiri orang banyak. Isi perbincangan itu pun biasanya seputar usaha dan konsultasi batin. Peneliti tidak luput dari persangkaannya ketika datang ke rumah, persis setelah Pak Haji Jamil berpamitan. “*Monggo kersane nopo?*” pertanyaan itu biasa disampaikan ketika ada orang bertandang. Hal ini menjadi normal karena KH Jahri dikenal sebagai *jujukan* warga jika membutuhkan solusi. KH Jahri sendiri tidak mempersoalkan jika niat para muridnya ketika menekuni dunia tarekat lebih disebabkan keinginan mencapai kesuksesan usaha. Baginya itu adalah hak *ikhwan* sepenuhnya. Dengan suaranya yang parau Kyai Jahri menyampaikan hal tersebut.

“Kalau masalah keyakinan...ada jama’ah yang menjadikan tarekat supaya rejekinya lancar, tapi ya ada orang yang datang ke dukun atau siapa yang dipercaya bisa memberi jalan keluar. Bagi saya, Gusti Allah itu memberi ilmu buat siapa saja, kepada kyai, dukun, dokter, siapa saja...lha terserah kepada orang itu mau memilih yang mana.”

(17 Juli 2012, *field note*, hlm. 89).

Sebagai seorang murid, Pak Haji Jamil patuh kepada ajaran yang diberikan oleh KH Jahri Anwar.

”Saya merasa tenang kalau saya sudah menjalankan amaliah dzikir, karena memang tidak ada yang lebih hebat selain Allah, maka dzikirnya pun adalah *Laa ilaa ha illallah*”.
(2 April 2012, *field note*, hlm. 49)

Selain kebutuhan modal, ketenangan atau *tumakninah* memang sangat diperlukan Pak Haji Jamil, Pak Arif dan *ikhwan* lainnya. Perilaku tenang sering peneliti saksikan dari bahasa tubuh mereka juga dari intonasi bicara ketika memperbincangkan masalah usaha batik. Meski Pak Haji Jamil masih memiliki hutang kepada Pak Arif, tapi peneliti tidak melihat adanya indikasi kemarahan dari Pak Arif sendiri. Begitu juga tampak Pak Haji Jamil berusaha *legowo* dengan para subkontraktornya dan para pedagang yang belum melunasi hutangnya.

Tetap tenang dalam merespons perubahan bisnis yang mereka perlihatkan merupakan bentuk religiusitas para pengusaha batik di Pekalongan. Bagi mereka, bisnis tidak semata berdasarkan rasionalitas, namun ada sisi kepercayaan kepada Tuhan yang menyebabkan mereka tidak sepenuhnya bergantung pada akal.

“Terkadang jika dipikir pakai akal saja....kadang malah meleset....karena itu saya pasrahkan semuanya kepada Gusti Allah.”

(18 Maret 2012, *field note*, hlm. 41).

Keyakinannya membuahkan ketenangan, seperti yang Pak Haji ungkapkan

”Lha semua itu sebenarnya sudah digariskan oleh yang Kuasa, termasuk masalah rejeki. Orang itu kalau sudah percaya, yakin dan mantap menjalankan usaha...insya allah berhasil.”

(20 Maret 2012, *field note*, hlm. 44).

Perihal ketenangan yang diperoleh melalui amalan dzikir pun menurut peneliti memiliki makna tersendiri. Pak Haji Jamil dan ikhwan begitu bersemangat dan yakin dengan amalan dzikir puluhan hingga puluhan ribu kali. Bagi mereka dengan dzikir itu, mereka mengingat Allah termasuk diri mereka dan persoalan yang dihadapi mereka. Jadi semakin banyak amalan dzikir, semakin dalam rasa ingat kepada Allah SWT. Dan semakin kuat ingatan kepada Allah semakin mereka yakin bahwa semua yang terjadi karena kehendak Allah. Itulah yang membuat mereka *tumakninah*.

Selain jumlah dzikir yang memperkuat dan ketenangan, antusiasme kehadiran jama'ah juga menjadi keyakinan tersendiri. Tak heran jika Pak Haji selalu berusaha membuat jama'ah tarekat yang datang ke acara manakib bersemangat dengan menyediakan berbagai hal, seperti *suguhan* makanan, narasumber bahkan hingga baju seragam. Pak Haji sama sekali tidak

keberatan dengan pengeluaran yang harus ditanggungnya meski terkadang tidak sepenuhnya didukung Bu Hajjah Mukminah. Hal itu tidak mengurangi tekad Pak Haji.

”Nanti saya akan memberi seragam *koko pethak* (baju koko putih) buat jama’ah, supaya mereka lebih bersemangat. Kalau untuk manakiban yang besar, saya siarkan film dakwah Nabi Muhammad saw.”
(20 Maret 2012, *field note*, hlm. 44).

Bukan hanya dengan dzikir dan jumlah jama’ah yang membuat Pak Haji tenang dan yakin. Satu hal lagi kebiasaan yang juga dimiliki para jama’ah tarekat ketika menjalankan amaliah, yaitu keyakinannya pada air yang telah diberi doa, seperti ketika mereka mengikuti acara-acara manakib, *kliwonan* di tempat Habib Lutfi dan sebagainya. Air itu bukanlah air biasa sebab air itu sudah diberi doa, karenanya sangat beruntung bagi mereka yang mengkonsumsinya. Pak Haji mendapatkan jatah air mineral kemasan botol satu dus setiap kali mengikuti manakib di Suryalaya. Dan tidak semua orang yang datang ke rumahnya diberi “oleh-oleh” air itu, hanya orang tertentu saja yang menurut Pak Haji dekat dan keluarga Pak Haji sendiri. Amaliah dzikir, kehadiran jama’ah dan air putih yang telah diberi doa membuat Pak Haji Jamil menjadi bersemangat kembali, optimis kembali dan yang penting tenang atau *tumakninah* meski dirundung masalah ekonomi yang tidak kunjung membaik.

Deskripsi dari semua bentuk hubungan antar komponen industri batik di Kota Pekalongan menggambarkan konteks hubungan yang lebih esensial, yaitu mengenai relasi karakter bisnis batik yang bersifat fluktuatif dengan strategi adaptasi dalam bidang manajemen serta corak keberagaman masyarakat Pekalongan itu sendiri. Penjelasan mengenai hal ini akan peneliti sajikan dalam bab berikutnya.

BAB V

INDUSTRI BATIK DAN PRAGMATISME RELIGIUSITAS

Pada bab 4 (empat) telah dideskripsikan bentuk hubungan kerja pada industri batik di Kota Pekalongan. Fenomena usaha batik yang terus menurun dan hubungan kerja antar komponennya menjadi *main focus* untuk ditelaah pada bab ini. Deskripsi bab 4 (empat) tidak hanya menjelaskan apa yang terjadi, melainkan telah mengungkap adanya hakekat setiap relasi yang telah terbentuk, baik antara pedagang dengan pengusaha, pengusaha dengan pemasok bahan baku, pengusaha dengan subkontraktor, pengusaha dengan buruh, buruh dengan buruh dan pengusaha dengan sesama jama'ah tarekat. Hakekat atau makna setiap relasi itulah yang menurut simbolis interaksionisme para pihak menentukan bagaimana mereka berperilaku, satu dengan lainnya. Dari makna atau hakekat itulah peneliti bisa memahami mengapa hubungan kerja itu terjadi. Dari setiap hakekat hubungan kerja yang telah dideskripsikan tersebut menunjukkan adanya keterlibatan komponen lain seperti budaya, sistem kekeluargaan, organisasi bahkan religi atau keyakinan (Vallejo, 2011; Bjerke, 2000).

Dari bab IV juga tampak adanya sikap inkonsistensi dari pengusaha batik khususnya ketika berinteraksi dengan anggota keluarga yang juga berprofesi sebagai pengusaha batik. Ketidaktegasan juga muncul pada interaksi pengusaha dengan konsumen atau pedagang yang tidak melakukan ingkar janji (*wan prestasi*) dengan tidak membayar atau melunasi pembayaran batik yang telah dipesan. Menurut

peneliti fenomena ini tidak lepas dari kondisi fluktuasi usaha batik yang menuntut pengusaha untuk mampu beradaptasi secara manajerial maupun individual pada diri pengusaha yang memiliki hubungan dengan nilai atau ajaran yang diyakini, demi tujuan utama yaitu mempertahankan eksistensi usaha batik itu sendiri. Inkonsistensi terhadap nilai yang diyakini ini mengindikasikan bahwa pada kalangan pengrajin batik pemahaman mengenai ajaran agama belum pada taraf yang mapan. Ketidakmapanan ini identik dengan kondisi usaha batik di Kota Pekalongan yang juga tidak mapan seiring timbul tenggelamnya pemain usaha batik itu sendiri. Menurut peneliti, usaha yang tidak mapan inilah yang mendorong berperilaku pragmatis dalam memahami ajaran agama. Berikut peneliti akan deskripsikan bagaimana kondisi usaha batik di Kota Pekalongan.

A. Batik: *Co'-Co'an (Co' Ono Co' Ora)*

Industri batik terbilang sangat fluktuatif. Batik Pekalongan mulai berjaya pada sekitar tahun 1680 an melalui perdagangan antar pulau. Hingga tahun 1830an sejak ditemukannya *tehnology direct print* di Eropa yang memproduksi batik tiruan dengan waktu yang sangat singkat membuat batik Pekalongan mengalami goncangan. Meski perlahan batik Pekalongan menjelang tahun 1930 an mengalami kejayaan kembali karena maraknya pesanan batik cap, tapi pada kurun waktu itu pula para pengusaha batik Pekalongan mengalami kebangkrutan karena mahalnnya kain mori sebagai imbas dari inflasi dunia. Juga dengan munculnya industri sablon membuat batik tulis dan batik cap Pekalongan benar-

benar dalam himpitan masalah. Penelitian ini menemukan beberapa faktor yang menyebabkan usaha batik seringkali menemui persoalan yang cukup rumit. Faktor-faktor itu adalah:

1. *Tukune dolar, adole rupiah.*

Ketidakmampuan menyediakan bahan baku secara mandiri memperparah usaha batik. Bahkan Koperasi Batik sama sekali tidak lagi bisa menolong masalah bahan baku yang sangat dibutuhkan pengusaha batik Pekalongan. Semua pengusaha (level atas) mencari pasokan kain mori secara sendiri-sendiri. Di sinilah banyak berperan warga keturunan yang memiliki modal besar menjadi agen bahan baku. Suatu kondisi yang sangat ironis, di mana konsumsi batik lebih banyak di kalangan domestik dibandingkan keluar negeri, tetapi persediaan bahan baku seperti kain mori yang mengandalkan kapas justru bergantung pada importir. Bahkan kebutuhan benang untuk pembuatan batik sutera juga harus diimpor dari Cina. Hal ini tentu membuat biaya produksi semakin tinggi dan memperkecil tingkat keuntungan yang diperoleh pengrajin batik Pakalongan. Tidak jarang mereka membatasi produksi jenis ini, namun tetap saja itu berarti mengurangi pendapatan. Akibatnya yang lebih banyak dibuat adalah konsumsi batik dalam negeri, dengan bahan baku yang lebih murah. Akan tetapi kembali dilema mereka hadapi, sebab sebagian besar kapas dan kain merupakan bahan import, *tukune dolar adole rupiah.*

Ketidakberdayan bahan baku juga dialami Pak Haji, bahkan hingga sekarang. Sejak awal usaha Pak Haji memang tidak memiliki modal kecuali tekad dan pengalaman ikut berjualan batik dengan ayahnya.

Kalau diingat-ingat, saya sering merasa geli sendiri, ketika saya membawa dagangan, tapi tidak membawa uang...jadi tidak bisa bayar ongkos bis....saya bilang sama kondektornya...nanti saya bayar setelah dagangan saya habis, begitu juga dengan tukang becaknya...alhamdulillah kedua-duanya sudah hafal dan percaya dengan saya.

(7 Pebruari 2012, *field note*, hlm. 13)

Begitu juga dengan bahan baku yaitu kain mori dan obat batik yang diperolehnya dengan cara *bon* atau hutang dan baru akan dibayar setelah giro dari pedagang batik yang memesan cair. Kenyataan itu banyak dialami pengusaha batik Pekalongan, terutama yang mengikuti pola *horizontal subcontracting*, seperti yang dijalani Pak Haji. Akhirnya Pak Haji memiliki banyak hutang kain mori kepada Koh Awen karena Pak Haji sendiri ketika memberi *sanggan* kepada subkontraknya, menggunakan pola *vertical subcontracting*, di mana pemberi orderlah yang menyediakan bahan baku, dan subkontraktor hanya bermodal tenaga saja. Keuntungan yang diperoleh Pak Haji lebih banyak ketika ia menerapkan pola *vertical subcontracting*, daripada pola *horizontal subcontracting*, sebab upah akan menjadi lebih murah. Akan tetapi konsekuensinya Pak Haji harus memiliki stok bahan baku yang lebih banyak untuk para subkontraktornya, dan itu berarti hutangnya pun semakin besar.

Dalam sejarah perbatikan di Kota Pekalongan memang tersebut adanya Koperasi Batik yang berpusat di Pekajangan. Akan tetapi kehadiran koperasi ini diakui Pak Haji tidak banyak membantu para pengrajin, selain karena terbatasnya jumlah kain mori yang bisa dibeli, harga yang dinilai lebih mahal daripada harga pasaran juga faktor nepotisme atau keluarga membuat anggota koperasi tidak leluasa membeli kain mori dari koperasi. Alasan itu yang mendorong Pak Haji mencari pasokan kain mori ke daerah Solo, selain membeli pada pedagang mori yaitu Koh Awen di Pekalongan dengan cara berhutang.

Bukan hanya hutang bahan baku, Pak Haji bahkan sering terlambat membayar *pocoan* atau upah buruh. Lagi-lagi karena system pembayaran yang menggunakan giro membuat ketergantungan Pak Haji bukan hanya kepada pemasok bahan tapi juga pedagang. Meski sering merasa *wiring* atau malu kepada buruh, tapi Pak Haji terpaksa menahan rasa malu itu. Jika biasanya buruh menerima upah pada hari Kamis, maka tak jarang karena belum ada pemasukan maka upah pun diberikan pada hari Sabtu.

Rasa malu yang ditunjukkan Pak Haji ketika telah membayar upah mencerminkan kepribadian dasar Jawa. Bagi orang Jawa, malu bisa berwujud *wiring* atau *isin*. *Isin* adalah rasa malu melakukan perbuatan *saru*, agar tidak dituduh berbuat macam-macam dengan orang lain. *Isin* merupakan kondisi pribadi yang menyangkut harga diri. Apabila orang Jawa melanggar norma, di samping malu akan mendapat akibat yang lebih berat lagi yaitu *wirang*. *Wirang* adalah kondisi kepribadian yang lebih berat dan berakibat fatal. Upaya

pemulihan *wirang* semakin sulit, karena banyak terkait dengan publik. Secara emosional publik akan menghukum seseorang yang menanggung *wirang* (Endraswara, 2010: 220). Sanksi sosial ini juga telah diberikan kepada Pak Haji Jamil oleh para buruh *borongan* ketika mereka tidak serta merta mau memenuhi permintaan untuk bekerja kembali setelah sekian lama mereka berhenti, seperti yang mereka ungkapkan kepada Mbak Riski. Sanksi itu menyulitkan Pak Haji untuk merekrut buruh baru, sebab itu berarti harus melatih lagi dan tentunya belum ada kecocokan sebagaimana yang dibutuhkan antara juragan dan buruh.

Keterbatasan modal juga dialami Pak Arif dalam menjalankan bisnis benangnya. Mirip dengan Pak Haji Jamil yang harus mensuplai bahan mori ke subkontraktornya, maka Pak Arif juga demikian, termasuk kepada Pak Haji Jamil yang berhutang benang, kancing, dan karet *kolor* hingga kini pun belum mampu melunasi. Sementara Pak Arif ketika *kulakan* di Jakarta harus membayar kontan. Otomatis, kemacetan usaha Pak Haji Jamil mempengaruhi usaha Pak Arif pula, belum lagi dengan subkontraktor selain Pak Haji Jamil.

Ketidakmampuan modal membuat para pengusaha batik menjadi sangat bergantung pada para kapitalis yang jelas-jelas memiliki modal besar. Di Kota Pekalongan kebanyakan mereka adalah warga keturunan, baik sebagai pedagang kain mori, pedagang obat batik dan *malam* yang banyak terdapat di sepanjang Jalan Hayam Wuruk, Jalan Raya Tirto dan Jalan Semarang. Kalaupun ada pengusaha batik etnis Jawa yang memiliki persediaan kain mori dalam jumlah besar, biasanya bukan karena sebagai pedagang, tetapi mereka

membelinya juga dari luar Kota Pekalongan seperti Solo dan Bandung. Persediaan kain mori itu kebanyakan karena untuk memenuhi *babaran* batik yang bertipe *vertical subcontractor*, sehingga penyediaan kain mori menjadi tanggung jawab pengusaha.

2. Saingan

Selain faktor kelangkaan modal, faktor persaingan usaha menambah deretan masalah pada usaha batik di Kota Pekalongan. Persaingan itu bisa mencakup model barang, harga maupun tenggat waktu bagi para pedagang. Kebanyakan pedagang yang memesan barang akan melunasi pemesanan dalam waktu antara 2 (dua) hingga 3 (tiga) bulan. Menurut Pak Haji, pedagang akan lebih memilih barang yang ditawarkan dengan tenggat waktu yang lebih panjang. Biasanya mereka beralasan pasar sedang sepi.

Dulu mudah menjual barang, pertama saya tawarkan, kalau cocok saya tinggal, nanti kalau saya kesana lagi sudah lunas. Tapi sekarang sudah susah, banyak saingan. Ibaratnya dagangan saya kalau di kios tertutup dagangan orang lain.

(7 Pebruari 2012, *field note*, hlm. 13-14).

Persaingan datang bukan hanya dari sesama level pengusaha, tidak jarang dari kalangan pengusaha besar pun ikut menambah persaingan lebih ketat. Yang menjadi pemicu persaingan biasanya adalah harga barang. Di saat konsumen hanya mampu membeli barang dengan harga murah, maka pengusaha besar pun ikut-ikutan memproduksi jenis barang yang dimaksud. Inilah yang sering

dikeluhkan para pengusaha batik level menengah ke bawah, sebab dari sisi modal saja mereka sangat kecil yang otomatis juga membatasi jumlah produksi. Apalagi kemudian mereka harus bersaing dengan pemodal besar yang jelas mampu memproduksi barang dengan harga yang sama atau bahkan menjadi lebih murah dalam jumlah besar.

Yang saya tahu, dari daerah *kidulan* (Pekalongan selatan) ada pengusaha jeans...bos besar...sekarang juga lagi sepi...dia malah *nyangking* batik seperti punya saya...hal itu sebenarnya membuat saya dan teman-teman tidak nyaman....bagaimana ya?usaha seperti punya saya ini ibaratnya kan *ngopeni* uang receh...sebab harganya kan murah...lha pengusaha besar seperti Pak Hasan Bisri itu yang membuat celana jeans itu kan mestinya modalnya lebih besar malah menyaingi usaha saya dan teman-teman....ibaratnya dia mengambil pasaran saya dan pengusaha kecil lainnya.
(7 Pebruari 2013, *field note*, hlm. 17).

Fenomena persaingan usaha batik di Kota Pekalongan bukan hanya karena faktor empirik seperti ketersediaan modal, harga, daya beli konsumen dan sebagainya. Akan tetapi persaingan melalui dimensi non empirik pun banyak diyakini masyarakat Pekalongan. *Digawe*, itulah sebutan jika seorang mengalami masalah. Bahkan menurut Pak Haji Jamil, istrinya sendiri yang mengatakan hal itu.

Kadang-kadang *rencang estri* (istri) saya kurang sabar. Misalnya saja seperti rumah yang ditempati Pak Ameng mau saya jualBu Kaji bilang...itu bisanya tidak laku pasti ada yang *nggawe* biar tidak laku....ya saya bilang ke istri saya...lha apa ada manusia yang bisa mengatur rejeki orang lain....baru istri saya diam.
(28 Pebruari 2013, *field note*, hlm. 239)

Peneliti tidak merasa heran dengan tuduhan Bu Hajjah Mukmimah terhadap apa yang menimpa suaminya. Sebab di Kota Pekalongan, fenomena gaib masih marak berkembang diyakini banyak masyarakat. Fenomena *santet*, *modong*, *pesugihan* seperti yang telah peneliti deskripsikan pada bab 3 (tiga) bukan karangan atau dongeng belaka bagi masyarakat Pekalongan. Kecurigaan Bu Hajjah bertambah ketika kembali suaminya harus menerima kekecewaan terkait dengan proses penjualan rumah. Kali ini bukan hanya Bu Hajjah yang curiga, akan tetapi Pak Haji sendiri mulai kehilangan kesabarannya, seperti yang diungkapkannya kepada Mbak Riski.

”..ini orangnya masih sensitif Mbak...mudah tersinggung ...sebenarnya marah sekaligus malu. Kata Pak Kaji ini ada orang sedang ngerjain aku... lha itu rumah yang masih ditemati Pak Ameng ...lha katanya sudah *deal*, mintanya dua ratus juta...turun banyak sekali kan....awalnya Pak Haji minta tiga ratus lima puluh juta...lha orang ini mungkin tahu kalau Pak Haji butuh uang makanya harga terus ditawarkan rendah sekali....sudah terlanjur sepakat tadi...katanya orangnya sudah sanggup...Pak Haji membuat janji dengan Bank....bilanganya ya sanggup bayar 200 juta....lha ternyata orang yang mau membeli rumah tadi batal Mbak...gimana coba ...Pak Haji kan jadi malu dengan pihak Bank...dikira main-main.

(15 Pebruari 2013, *field note*, hlm. 226).

3. Udan Panas.

Pada bisnis batik, cuaca sangat berpengaruh pada kualitas barang. Proses penjemuran yang mengandalkan faktor alam yaitu sinar matahari memang masih menjadi andalan para pengusaha batik Pekalongan. Bisa dikatakan

mereka masih dalam taraf *low technology*. Bukan hanya kualitas warna yang dihasilkan ketika cuaca cerah-panas dibandingkan dengan cuaca mendung. Namun juga pengaruh pada jumlah produk batik yang dihasilkan. Jika cuaca mendung, jelas membutuhkan waktu yang lebih lama, sementara belum ada teknologi yang bisa mempercepat proses pengeringan. Hal ini membuat proses penjemuran menjadi *molor* dari target waktu. Kendala ini berimplikasi pada proses selanjutnya seperti penjahitan. Jika *babaran* batik telat di tangan penjahit, maka mereka pun akan menganggur karena belum ada yang bisa dikerjakan. Jika proses pengeringan menjadi lama, tidak jarang pengusaha akan mengurangi jumlah produksi batik, karena jumlah batik yang tidak segera kering akan rusak kualitasnya. Pengurangan jumlah *babaran* batik berarti pengurangan jumlah tenaga kerja, dan itu menambah pengangguran.

Lebih parah lagi ketika banjir melanda sentra-sentra batik di Kota Pekalongan seperti Kelurahan Tirto, Kramatsari, Banyuurip, Buaran dan sebagainya. Banjir setinggi 40-75 cm yang kerap datang pada musim penghujan merusak stok kain mori yang ada, juga merendam mesin jahit dan alat-alat membatik, saluran pembuangan limbah batik juga menjadi tidak berfungsi. Praktis usaha batik berhenti total dan menunggu banjir dan hujan mereda. Bukan hanya pengusaha yang rumah produksinya terendam banjir, tetapi rumah para buruh juga demikian, sehingga tidak jarang mereka juga kesulitan untuk keluar rumah karena mereka sendiri kebanyakan tinggal di pinggir-pinggir sungai dan kawasan padat pemukiman seperti pinggiran Sungai Bremlu Tirto,

Kramatsari maupun daerah selatan seperti Buaran. Akhirnya para pengusaha akhirnya sulit membuat kesepakatan dengan para *buyer* ketika cuaca tidak menentu. Kondisi ini ikut memperparah usaha batik Pekalongan. Tidak jarang pengusaha harus menanggung kerugian ratusan juta hingga milyaran rupiah karena pihak *buyer* membatalkan pemesanan sementara pengusaha sudah terlanjur belanja atau hutang kain mori dan bahan lainnya, tapi tidak bisa segera dibuat dan dijual.

4. *Opo Jare Sing Tuku.*

Telah disebutkan pada bab 2 (dua) bahwa motif batik Pekalongan atau motif batik pesisiran lebih dinamis dibandingkan dengan motif daerah pedalaman atau motif keraton seperti Solo dan Yogyakarta. Dinamika itu sendiri memang dipengaruhi faktor budaya pesisir yang terbuka dengan budaya lain seperti budaya Cina dan Arab.

Penelitian ini menemukan bahwa motif batik hingga saat ini berkembang bukan hanya karena faktor budaya sang pengrajin tetapi juga dipengaruhi faktor moment, seperti pada saat menjelang piala dunia sepakbola 2014, berita tentang sepakbola menjadi perbincangan hangat masyarakat Pekalongan. Pengrajin batik ikut andil dengan membuat hem batik atau kaos batik dengan motif bola atau dengan mencatumkan logo kesebelasan yang banyak digandrungi pecinta sepak bola. Juga di saat kampanye pemilu, tidak

sedikit pengrajin batik membuat motif dengan *icon* pejabat tertentu, seperti batik SBY dengan Presiden Susilo Bambang Yudoyono sebagai *iconnya*.

Perkembangan tersebut peneliti dapatkan dengan mudah baik di grosir-grosir maupun galeri-galeri batik yang tersebar di Kota Pekalongan. Namun ironisnya, justru peneliti kesulitan ketika melacak motif asli Pekalongan yaitu *jlamprang*. Tidak banyak pedagang menjual motif tersebut, walaupun ada motif itu sudah mengalami perkembangan hingga bagi yang tidak mengenal istilah motif *jlamprang* nampak kebingungan dan mengatakan tidak tahu. Fenomena ini menandakan motif batik Pekalongan benar-benar dinamis meski menyisakan kekhawatiran hilangnya motif asli Pekalongan sendiri. Juga motif batik *putihan* di mana pada hem (biasanya jenis ini yang dibuat) tidak semuanya kain mori diberi motif batik, akan tetapi hanya bagian tertentu yang diberi motif batik, dan warna dasarnya tetap dibiarkan putih, maka disebut jenis *putihan*. Jenis ini banyak digemari konsumen hingga kalangan muda, sebab hem yang dikenakan tidak terlihat monoton dan formal, sebaliknya sangat modis dan bisa dipakai dalam berbagai suasana.

Selain sisi motif, inovasi yang dikembangkan para pengrajin batik adalah dari sisi teknologi baik proses maupun pewarnaan. Dari aspek proses, teknologi batik tidak lagi terbatas pada tulis dan cap, melainkan juga dikembangkan dengan teknik ikat dan celup, teknik ini lebih cepat dan tidak memerlukan keahlian khusus serta mudah dilakukan siapa saja. Selain itu adalah sisi pewarnaan, saat ini di Kota Pekalongan banyak dilakukan inovasi

pewarnaan alami (*green batik*) yang menggunakan berbagai sarana seperti *secang* dan sebagainya yang dapat menimbulkan efek warna tertentu. Sebenarnya ide penggunaan warna alam bukan hanya untuk memenuhi kebutuhan konsumen tapi untuk meminimalisir dampak limbah batik yang saat ini banyak dikeluhkan masyarakat Pekalongan sendiri.

Ironinya di kalangan pengrajin batik, keberadaan limbah tidak dianggap sebagai persoalan. Justru peneliti mendapati fenomena yang sangat ekstrim, yaitu ungkapan yang muncul *nek banyu kali buthek...ireng...berarti yo buruh biso mangan....san soyo buthek kalinesan soyo akeh sanggane* (kalau sungai berwarna keruhhitam, itu berarti buruh bisa makan....semakin keruh sungainya semakin banyak orderannya).

Tidak sulit memahami ungkapan itu, warna sungai yang terpolusi limbah batik bisa menjadi penanda bergairah tidaknya industri batik di Kota Pekalongan. Sehingga menjadi sangat wajar jika para buruh berpendapat demikian. Semakin keruh warna sungai sebagai media pembuangan limbah batik, maka semakin banyak *sanggan* batik yang dikerjakan, dan itu berarti semakin banyak upah yang diterima buruh batik. Sehingga wajar pula jika mereka tidak menghiraukan dampak polusi air yang terjadi. Mereka hanya berpikir yang penting bisa mendapatkan upah.

Tapi tidak bagi masyarakat selain pengrajin batik. Mereka cukup terganggu dengan bau dan pemandangan yang tidak sedap akibat limbah batik. Ternyata limbah ini tidak hanya bermuara ke sungai-sungai sekitar

Pekalongan, melainkan masuk ke saluran air (*kolang-kolang*) di lingkungan pemukiman penduduk. Selain itu limbah batik juga mengganggu persawahan sebagai lahan produktif. Karena itulah gerakan *green batik* seperti yang dilakukan Haji Failasuf di Wiradesa juga beberapa pengrajin batik di Kota Pekalongan terus dikembangkan.

Selain sisi motif, proses dan warna, yang tidak kalah menariknya adalah penggunaan kain berbahan jeans sebagai media batik. Hal ini dilakukan untuk menarik minat konsumen khususnya generasi muda yang identik dengan pakaian berbahan satu ini, seperti celana, sepatu bahkan helm bermotif batik juga dikembangkan di Kota Pekalongan khususnya di daerah Krpyak. Meski harganya tidak murah yaitu bisa mencapai 200 (dua ratus) ribu rupiah per buahnya, tapi banyak pula konsumen yang membelinya. Harapannya jelas supaya batik tetap memiliki daya tarik tersendiri, dan orang tidak malu atau gengsi memakai motif batik.

5. Dukungan Pemerintah

Para pengrajin batik tidak bisa mempertahankan usahanya sendirian. Jelas diperlukan dukungan pemerintah. Terkait dengan masalah limbah batik misalnya, Kantor Dinas Lingkungan Hidup telah mengupayakan dibangunnya IPAL sebagai alat untuk mengurangi tingkat pencemaran limbah sebelum benar-benar disalurkan ke sungai-sungai.

Gambaran persoalan limbah batik menjadi perhatian Dinas Lingkungan Hidup Kota Pekalongan. Seperti yang disampaikan oleh Pak Supriyatno, pegawai yang membidangi masalah ini. Sambil menyodorkan sebuah map yang ternyata berisi data tentang kondisi sungai dan tingkat pencemaran air, Pak Pri begitu panggilannya berujar:

”Lha ini hasil analisa air di beberapa sungai di Kota Pekalongan, ada kali Banger, kali Bremit, kali Loji, kalau dilihat dari data-data ini, memang menurun, tapi sekalipun turun, yang namanya limbah tetap saja berbahaya.. Lha yang namanya mengubah cara berpikir kan tidak mudah, penghasil limbah terbesar adalah industri rumahan yang jumlah statistiknya mencapai angka 12. 000 lebih. Sementara industri besar paling cuma 2 atau 3, itupun limbahnya sudah dinetralisir. Justru yang paling berbahaya dari industri kecil menengah, sebab langsung dibuang, tidak melalui IPAL terlebih dahulu.”
(2 Oktober 2012, *field note*, hlm. 110)

Informasi dari Pak Supriyatno, petugas kantor LH itu sangat masuk akal, sebab hal ini terkait dengan model bisnis subkontraktor. Semakin banyak subkontraktor dan buruh *babaran batik*, semakin banyak pula rumah-rumah industri (*home industry*) dan pekerja rumahan (*home worker*) yang berkembang karena dilakukan di rumah-rumah para subkontraktor dan rumah para buruh *babaran*. Otomatis pengendalian limbah menjadi sulit dilakukan. Meski pemerintah telah menawarkan untuk memasang IPAL berukuran kecil untuk skala rumahan tetap saja tidak mudah dilakukan. Kendala biaya yang mencapai 10 (sepuluh) jutaan menjadi alasan para subkontraktor yang sudah terbelit faktor modal. Akibatnya, para subkontraktor maupun buruh *babaran*

langsung membuang limbah (biasanya sisa *nglorod*) langsung ke saluran air dan sungai sekitar rumah mereka. Menurut mereka IPAL adalah kewajiban pemerintah termasuk masalah pemeliharaan, seperti yang mereka sampaikan kepada Pak Supriyatno.

Para juragan keberatan dengan usulan untuk menanggung bersama biaya pemeliharaan. Malah mereka bilang..... seharusnya pemerintah berterima kasih....kita ini membantu pemerintah dengan membuka lapangan kerja untuk orang-orang....masak malah disuruh membayar....
(2 Oktober 2012, *field note*, hlm. 111)

Pemerintah pun baru bisa menyediakan 2 (dua) IPAL berskala besar yaitu di daerah Jenggot dan Kauman. Penanganan limbah menurut peneliti bukan hanya terletak pada teknologi tapi juga mengenai kesadaran bahaya limbah bagi manusia dan lingkungan, terutama bagi kalangan pengusaha batik sebagai produsen limbah batik.

Selain mengatasi masalah limbah, pemerintah daerah Kota Pekalongan juga telah menggelar acara-acara seperti Batik Carnaval, Pekan Batik Nasional (PBN) setiap kali Pekalongan merayakan hari jadi, bahkan Pekan Batik Internasional (PBI) telah dilakukan beberapa kali di sini. Semuanya bertujuan untuk mempromosikan batik hingga skala internasional seperti yang telah peneliti deskripsikan pada bab 3 (tiga).

Juga keberadaan kampung-kampung batik menjadi program tersendiri yang menunjukkan keseriusan pemerintah Kota Pekalongan. Seperti yang

dideskripsikan pada bab 3 (tiga), keberadaan kampung batik seperti Kampung Batik Pesindon, Kampung Batik Kauman, Kampung Batik Wiradesa cukup banyak membantu para pengusaha batik di Kota Pekalongan untuk menarik minat pengunjung maupun konsumen.

Menurut peneliti keberadaan sentra-sentra batik tersebut di Kota Pekalongan belum benar-benar mencerminkan keberadaan kluster batik yang sesungguhnya di mana para pengusaha subkontrak memiliki ikatan resmi dengan pengusaha batik berskala besar, penyediaan bahan baku ternyata juga masih variatif tergantung pola kerja sama, vertical subcontractor atau horinsontal subcontractor. Jika saja bahan baku tersedia dengan mudah dan lebih murah di Pekalongan, maka kehidupan para pengrajin akan lebih baik, juga pengerjaan batik itu sendiri tidak berada pada satu tempat tertentu sehingga membuka lapangan kerja bagi masyarakat sekitar.

Model *babaran* yang bisa dilakukan penduduk mana saja asal sesuai dengan kualitas dan harga pengupahan yang diharapkan para pengusaha membuat produksi batik terpencar-pencar. Misalnya, pemilik galeri batik di kampung batik Pesindon, ternyata *babaran* batiknya tidak dikerjakan masyarakat Pesindon tetapi justru dikerjakan oleh para subkontraktor di wilayah Tirto dan masih banyak lagi yang menunjukkan hal demikian. Harapan agar pemerintah mengupayakan kampung batik menjadi kampung (*village*) yang sebenarnya dengan ikatan pengusaha besar dan subkontrak

beserta buruh berada pada satu wilayah yang sama (baca pula Tambunan, 2005: 142).

Pada dasarnya, pengrajin batik tidak banyak menuntut kepada pemerintah, kesediaan bahan baku supaya harga stabil dengan cara menghidupkan kembali Koperasi Batik Pekalongan sangat mereka harapkan. Ketidakmampuan sumber daya benar-benar membuat pengrajin batik kesulitan mengembangkan usahanya.

B. Ngatani.

Kondisi usaha batik yang fluktuatif mau tidak mau menuntut pengusaha seperti Pak Haji Jamil untuk beradaptasi dengan melakukan serangkaian strategi untuk menjaga keberlangsungan usahanya. Tidak ada jalan lain bagi Pak Haji kecuali dengan memberi perhatian kepada para buruh maupun relasinya seperti yang telah dideskripsikan pada bab 4 (empat). Loyalitas para buruh dan kerjasama para relasi menjadi barang mahal bagi Pak Haji. Ketika loyalitas dan simpati para buruh muncul menandakan telah terbangun kepercayaan di antara mereka. Meski para buruh dan pengusaha subkontraknya berada pada struktur sosial yang lebih rendah, tapi kontribusi mereka memainkan peran penting bagi usaha batik Pak Haji (baca pula Granovetter, 2005: 36). Strategi yang dilakukan Pak Haji itu antara lain adalah:

1. *Ngemong lan ngayomi*

Pemahaman Pak Haji Jamil bahwa segala yang menimpa diri dan usahanya selalu berkaitan dengan bagaimana Pak Haji bersikap kepada orang lain, terutama mengenai pandangannya tentang sedekah. Peneliti memahami bahwa bagi Pak Haji setiap peristiwa tidaklah berdimensi tunggal, akan tetapi ia memiliki dimensi lain, sosial misalnya. Terlebih dalam kaca mata organisasi, usaha batik memerlukan jalinan relasi yang sangat beragam. Semua bentuk hubungan kerja memiliki kontribusi pada berjalannya usaha Pak Haji Jamil. Hal ini menunjukkan bahwa realitas kehidupan manusia tidak bisa dipahami secara linier dan parsial, tetapi harus dipahami secara holistik dan *polycular*. Artinya aspek kehidupan manusia harus dipandang secara menyeluruh dan dari berbagai sudut pandang guna memahami dinamika kehidupan (Sobirin, 2002: 4).

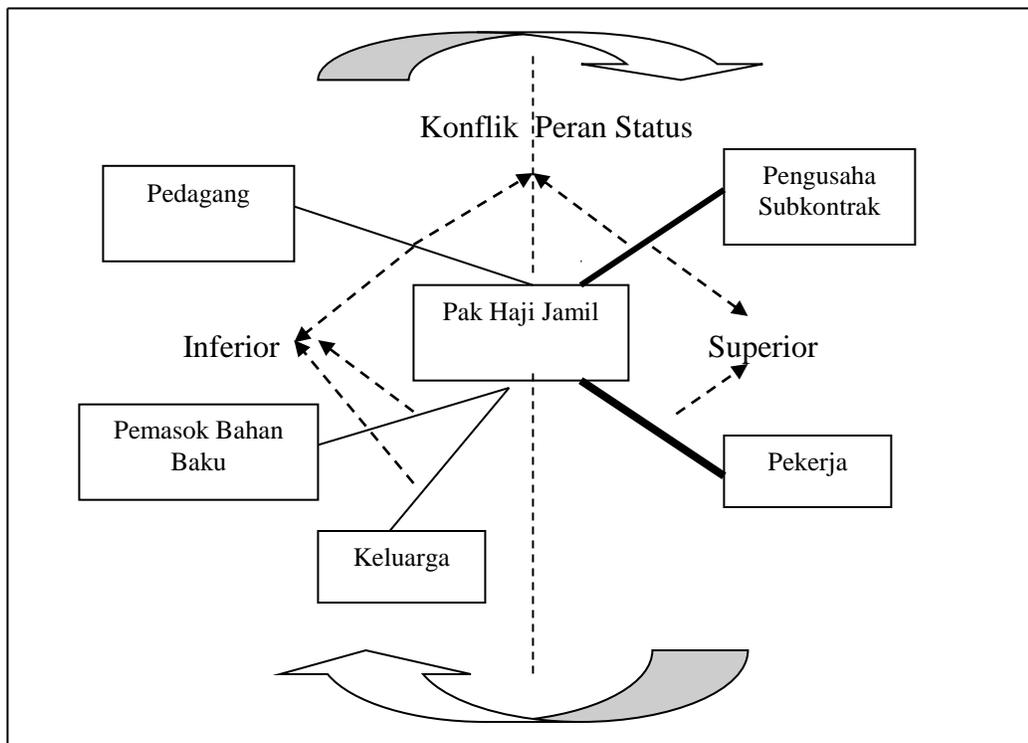
Hubungan kerja antara juragan dan buruh batik yang bersifat informal dipengaruhi jenis usaha batik yang informal pula. Pada jenis usaha non formal mempengaruhi corak yang tidak dibatasi dengan aturan-aturan kerja yang formal, tidak hanya dengan pertimbangan finansial bahkan berlanjut dengan ketergantungan kekeluargaan, emosional dan spiritual, seperti hubungan antara murid tarekat yang dijalani Pak Haji Jamil dan Pak Arif dengan guru tarekat KH. Jahri Anwar, sesama pengusaha batik. Atau hubungan antara Mbak Riski dan Mbak Ugi sebagai mandor yang diperlakukan sebagai keluarga dengan Pak Haji Jamil dan Bu Kaji Mukminah, melahirkan efek batiniah yang luar biasa,

yang diperlihatkan dengan kesetiaan dan loyalitas mereka terutama di saat juragan mereka menghadapi masa-masa *paceklik*.

Suatu hal yang lazim jika suatu industri mengharapkan hasil produksi yang baik, memiliki pekerja yang mau bekerja sama dan mendapatkan keuntungan. Industri batik yang dilakukan oleh Pak Haji Jamil beserta relasi dan para pekerja sangat bergantung pada interaksi hubungan seperti yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya. Sebagai industri yang tergolong informal banyak nilai-nilai kekeluargaan dan keyakinan yang mempengaruhi tata cara mereka bertindak sebagai bentuk penafsiran mereka terhadap kondisi yang dihadapi. Berdasarkan paparan data pada hubungan pengusaha dengan buruh pada bab sebelumnya misalnya, kekhawatiran bahwa dalam masyarakat industri (*gesellschaft*), akan menggeser keakraban dan kekeluargaan (*gemeinschaft*) (Madjid, 1993: 148), nampaknya tidak terjadi sepenuhnya pada hubungan Pak Haji Jamil dengan para pegawainya. Simpati yang diperlihatkan buruhnya dan perhatian Pak Haji kepada buruh, dukungan keluarga mencerminkan bahwa di antara mereka telah *nyawiji* atau menyatu, sehingga apa yang dirasakan salah satu pihak juga berpengaruh bagi pihak yang lain.

Dalam menjalankan usaha batik, nampaknya Pak Haji Jamil berusaha menyatukan beragam komponen yaitu relasi bisnis, keluarga, para tetangga, para buruh dan aktivis spiritual. Kesatuan komponen tersebut telah menjadikan usaha batik Pak Haji mampu beradaptasi. Kedekatan hubungan antara komponen satu dengan yang lainnya banyak membantu Pak Haji sehingga

usaha batiknya tidak sampai gulung tikar ketika banyak persoalan datang mulai dari pedagang yang ingkar janji, permodalan dan persaingan usaha. Berikut konfigurasi hubungan pertukaran antar Pak Haji, keluarga (anak dan istri, saudara), pedagang, pemasok bahan baku, sesama pengusaha, dan buruh yang mengindikasikan adanya inkonsistensi nilai keyakinan dan sikap ketika berinteraksi Pak Haji dengan beberapa komponen.



Gambar 5.1.
Konfigurasi Hubungan Kerja Pengusaha dengan Komponen Lainnya

Dari gambar 5.1. dapat dipahami bahwa dalam usaha batik, terdapat beberapa golongan pengusaha yang selama ini berhubungan. Pertama adalah pengusaha kelas atas. Pada penelitian ini yang tergolong pengusaha kelas atas adalah KH. Jahri Anwar, dengan pangsa pasar yang lebih luas (Jawa Tengah, Jawa Barat, Bali, Jakarta, Sumatra), modal lebih besar serta pengelolaan manajemen bisnis yang telah mencapai generasi ke 3 (tiga). Kedua adalah pengusaha batik kelas menengah. Pada penelitian ini Pak Haji Jamil termasuk pengusaha kelas menengah, dengan pangsa pasar yang lebih sempit meliputi Jawa Tengah, Bali dan Jawa Barat, selain itu modal yang lebih kecil serta pengelolaan manajemen yang baru sampai pada generasi kedua yaitu Mbak Henny, anaknya.

Sementara golongan pengusaha ketiga adalah pengusaha batik kelas bawah, seperti Pak Ameng yang lebih banyak mengerjakan order atau *sanggan* dari pengusaha yang lebih besar seperti Pak Haji Jamil. Bisa dikatakan kelangsungan hidup usaha Pak Ameng sangat bergantung pada hubungan bisnisnya dengan Pak Haji Jamil. Contoh pengusaha kelas bawah lainnya adalah adik-adik Pak Haji Jamil yang juga berprofesi mengerjakan order atau *sanggan* dari Pak Haji Jamil, yaitu Pak Yaenafi dan Pak Mazuri. Kehidupannya juga tidak jauh beda dengan kondisi usaha Pak Ameng, sangat bergantung dengan kondisi usaha Pak Haji Jamil.

Pada gambar 5.1 ada dua jenis garis yang berbeda yaitu tebal dan tipis. Perbedaan itu menandakan ada perbedaan pada aspek ketegasan sikap Pak Haji kepada komponen yang dimaksud. Seperti kepada pedagang yang tidak mampu membayar pesanannya, Pak Haji enggan untuk bersikap tegas seperti memberi sanksi pembayaran, menyita harta atau kendaraan, memutuskan hubungan bisnis atau yang lainnya. Pak Haji memilih untuk mengalah, menerima kenyataan meski dia sendiri mendulang kesulitan. Begitu juga dengan pemasok bahan baku, Pak Haji bersikap pasrah dan merelakan sejumlah aset seperti rumah untuk disita pihak pemasok. Kepada keluarga yaitu adik-adiknya, Pak Haji juga tidak bisa bersikap tegas memberi sanksi bisnis ketika *sanggan* yang diberikan tidak sesuai dengan mutu yang diharapkan. Hanya kepada pengusaha subkontraknya, seperti Pak Ameng dan pekerjanya Pak Haji mengambil tindakan tegas seperti menagih dan memberi teguran jika kualitas barang tidak seperti yang diharapkan.

Menurut peneliti perbedaan sikap Pak Haji ketika melakukan hubungan petukaran dengan pihak tertentu menandakan adanya konflik peran status. Peran menjadi penting ketika seseorang sedang menjalani proses hubungan bisnis, sebab peran itu akan menentukan posisi seseorang dalam interaksi hubungan. Sebagai pengusaha batik, nampaknya Pak Haji menyadari bahwa terhadap pedagang dan pemasok bahan baku, dia berperan sebagai penggarap *sanggan*, dengan demikian Pak Haji menempati posisi yang inferior dibanding dengan pedagang dan pemasok bahan baku. Ketergantungan yang sangat tinggi nampak

pada hubungan ini. Keadaan bisnis Pak Haji menjadi lebih parah manakala, pemasukan kian menurun, aset yang disita pemasok bahan untuk membayar bahan baku sehingga kemungkinan akses perbankan kian sulit didapat. Inilah kondisi bisnis usaha kecil batik yang juga banyak menimpa pengusaha kelas menengah lainnya di Pekalongan.

Pada dasarnya, konflik peran status yang dialami pengusaha batik di Kota Pekalongan menandakan bahwa telah terjebak pada pola ekonomi kapitalistik, sehingga kapital atau modal menjadi kata kunci untuk keberlangsungan ekonomi. Maka tidak mengherankan jika Pak Haji Jamil bersikap ganda, inferior kepada pemodal dan superior terhadap buruh dan subkontraknya. Fenomena ini juga yang menjadi perhatian Weber dengan pernyataannya

The capitalistic economy of the present day is an immense cosmos into which the individual is born, and which present itself to him, at least as an individual, as an unalterable order of things in which he must live. It forces the individual, in so far as he is involved in the system of market relationship, to conform to capitalistic rules of action. The manufacturer who in the long run acts counter to these norms, will just as inevitably be eliminated from the economic scene as the worker who cannot or will not adapt himself to them will be thrown into the streets without job.
(Weber, 1998: 54-55)

Bagi Pak Haji, tanpa pedagang tidak akan ada pesanan dan tanpa pemasok bahan baku tidak ada modal untuk berproduksi, sementara keluarga adalah tanggung jawabnya sebagai saudara tertua, sehingga apa pun kelakuan saudara termasuk mengecewakan dalam bisnis tidak Pak Haji hiraukan. Sementara

terhadap pengusaha sub kontrak dan pekerja, Pak Haji bersikap tegas dengan memberi sanksi teguran bahkan memberhentikan pekerja yang tidak sesuai dengan peraturan, dan menghentikan *sanggan* jika tidak seperti yang diharapkan. Pada situasi ini, Pak Haji adalah *juragan* atau majikan yang menempati posisi superior. Karenanya orang yang posisinya lebih rendah seperti buruh dan pengusaha subkontraknya sangat bergantung padanya. Bisa dikatakan bahwa secara ekonomi dan kultural, nasib golongan pengusaha menengah hingga golongan bawah yang hakekatnya adalah pengusaha subkontraktor adalah sangat lemah. Kondisi ini juga berhubungan dengan adanya kecenderungan para pengusaha dan buruh mencari ketenangan batin.

Hubungan antara rasionalitas dan fungsionalisasi agama memiliki implikasi pada munculnya konflik kepentingan antara juragan dan buruh batik itu sendiri pada level organisasi, hingga masing-masing pihak mencari sarana atau media yang dianggap mampu memberikan solusi atas konflik yang dialami.

Seperti yang dinyatakan Abdurrahman :

Dalam masyarakat di mana rasionalitas menduduki tingkat yang tinggi, fungsionalisasi menjadi suatu keharusan. Persoalannya ialah di mana letak makna individu dan hak-haknya. Dalam suasana seperti itu biasanya terjadi konflik antara kepentingan bersama (*corporate values control*) dan kepentingan individu (*personal autonomy*). Karenanya, dalam suasana demikian, kerinduan terhadap makna individu dan emosi keagamaan menjadi sangat didambakan. Fenomena ini membuat seseorang menoleh kembali ke agama atau apa yang disebut proses *alienasi*, yaitu mencari ketentrangan dan kepuasan rohani atau spiritual melalui agama, sedangkan agama itu sendiri tidak bicara tentang dunia nyata sehari-hari.

(Abdurrahman, 1995: 182-183)

2. *Ngupoyo Rukun*

Upaya *maintenance* dilakukan Pak Haji Jamil kepada buruh dengan serangkaian fasilitas, juga kepada saudara dengan berbagi *sanggan*, bersikap sabar dengan sikap para pedagang yang mangkir dari janji pembayaran, sabar kepada subkontraktor yang tidak profesional. Juga kepada para tetangga yang direkrut sebagai buruh tidak lain bertujuan untuk menjaga kerukunan. Perjalanan usaha batik Pak Haji Jamil sejak tahun 1985 tidak hanya menghadapi masalah permodalan, tetapi masalah kerukunan di lingkungan kerja pun tidak kalah penting. Kerukunan tersebut memang dibutuhkan bagi usaha batik Pak Haji hingga usahanya bertahan sampai saat ini. Motivasi menjaga kerukunan ini tidak terlepas dari filosofi orang Jawa yaitu keselamatan. Dengan bersikap rukun, Pak Haji berharap hubungan kerja baik dirinya dengan buruh atau antar buruh menjadi baik dan usaha pun menjadi lancar, itu menandakan keselamatan bekerja atau berusaha.

Sebagai orang Jawa, konsep *slamet* juga menginspirasi kerukunan yang sengaja diciptakan. Untuk mencapai kondisi yang selamat, perselisihan dan konflik harus ditiadakan. Dalam ranah ini, esensi selamat awalnya lebih mengarah pada kepentingan duniawi. Sekali lagi hal ini menunjukkan bahwa sebagai juragan, kerukunan akan mendukung iklim bekerja yang harmonis, sehingga berdampak positif bagi produktifitas dan kualitas barang. Hal ini mengindikasikan sekalipun keberkahan atau *slamet* dengan menciptakan

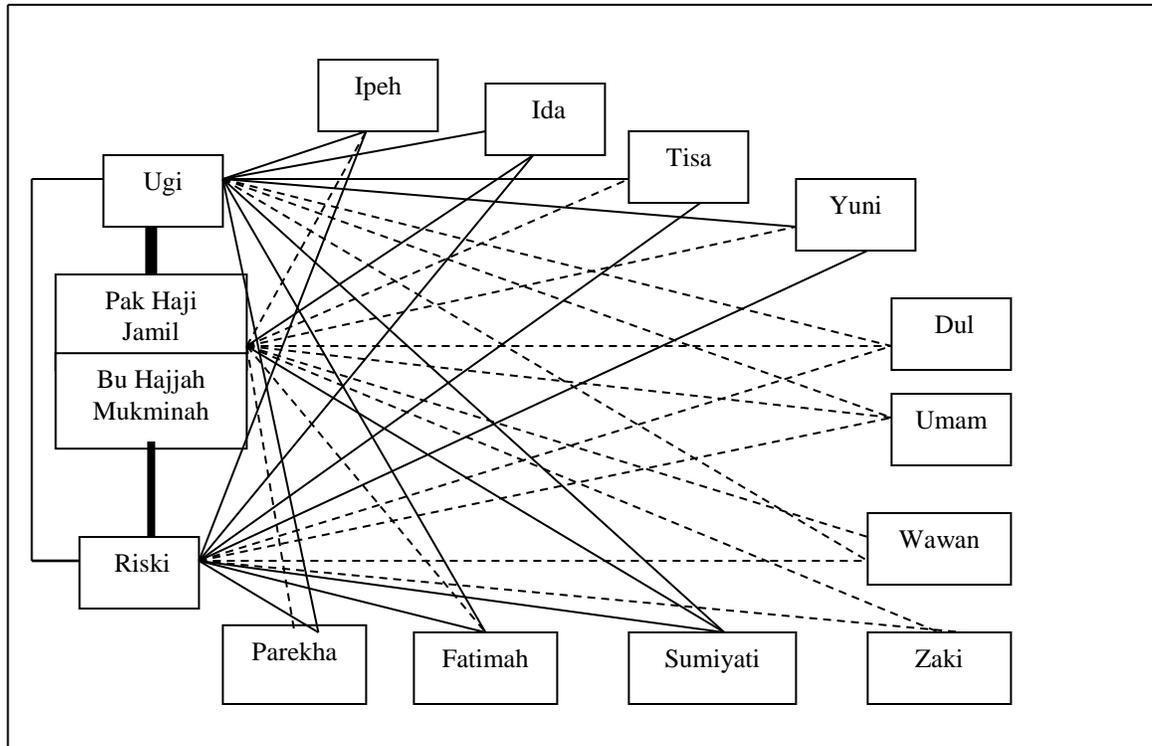
kerukunan itu senantiasa diinginkan tapi yang perlu digarisbawahi adalah adanya motif rasional yang bernilai ekonomi di dalamnya.

Kualitas hubungan antara Pak Haji dengan pedagang, dengan pengusaha, dengan pemasok bahan baku, dengan buruh bahkan antar buruh sejalan dengan konsepsi utama orang Jawa yaitu *slamet*. Keselamatan itu ditandai dengan ketiadaan perbedaan, pertentangan, rivalitas, konflik dan permusuhan. Di dalam budaya Jawa, orang yang memiliki musuh adalah orang yang dianggap tidak selamat. Dengan adanya musuh maka berarti kehidupannya menjadi tidak tenteram, tidak aman dan tidak sentosa. Orang yang mengamalkan konsepsi *slametan* maka kehidupannya menjadi terhindar dari berbagai keonaran, ketidaknyamanan dan ketidakstabilan. Kerugian material ratusan juta karena ulah subkontraktor dan pedagang, baik orang lain maupun saudara sendiri tidak membuatnya memutuskan hubungan kerja. Meski sampai saat ini masalah itu belum terselesaikan, Pak Haji lebih memilih sabar dan mengalah demi menjaga keharmonisan dengan keluarga maupun relasi.

Suka duka dunia kerja menyiratkan bahwa hubungan yang terjalin adalah menyenangkan. Mulder (2001: 70 & 78) menyebut hubungan itu harus dicirikan dengan semangat *rukun*. Hubungan ini dikemas menjadi "berada dalam harmoni", "tenang dan damai", "bagaikan hubungan ideal persahabatan", "tanpa pertikaian dan perselisihan", "ramah", "bersatu dalam tujuan saling tolong menolong." Idealnya kehidupan komunal harus dijiwai dengan semangat rukun, yang mengimplikasikan penghalusan perbedaan, kerja sama, saling menerima

dan kesediaan berkompromi. Ketenangan, tatanan harmonis yang dihasilkan adalah bukti kebijaksanaan ini dan merupakan pertanda dari ”berkah” Tuhan.

Masa kerja Mbak Ugi sejak awal usaha Pak Haji berdiri bukan dengan pengalaman yang singkat. Sejak usaha Pak Haji masih susah, kemudian sukses, lalu mengalami kesusahan lagi, peneliti memahami bahwa di antara mereka tidak pernah ada konflik, alias rukun. Kerukunan itu dibingkai rasa *ewuh pekewuh* karena hutang budi Mbak Ugi yang telah diberi banyak fasilitas, bahkan lebih ekstrim lagi adanya rasa *ora tego* (tidak tega) Mbak Ugi buruh kepada Pak Haji. Maka peneliti tidak merasa heran jika pada kondisi saat ini, keharmonisan hubungan buruh dan juragan tetap terjaga. Efek dari sikap sabar ini mendorong Pak Haji dan para buruh seperti Mbak Riski, Mbak Ugi, Lek Dul dan yang *lain* untuk bersikap rukun satu dengan yang lainnya. Konfigurasi hubungan yang mengindikasikan intensitas perhatian antara Pak Haji dengan komponen lainnya dapat dilihat pada gambar 5.2. berikut:



Gambar 5.2.
Konfigurasi Hubungan Antara Haji Jamil dan Para Buruh

Pada gambar 5.2. tampak bahwa ada beberapa jenis garis: terputus-putus, tipis, *tebal* 1 dan *tebal* 2, yang masing-masing mewakili jenis hubungan pertukaran yang berlangsung. Sebagai pimpinan, Pak Haji dibantu istrinya yaitu Hajjah Mukminah dan memiliki dua pegawai utama yaitu Mbak Ugi (garis *tebal* 1) dan Mbak Riski (garis tipis). Hubungan Pak Haji dengan Mbak Ugi memang lebih intens dibandingkan dengan Mbak Riski, ditandai dengan pemberian fasilitas rumah dan tunjangan uang listrik tiap bulan oleh Pak Haji kepada Mbak Ugi sekeluarga, cuti melahirkan dan bantuan/sumbangan untuk hajatan

perkawinan adiknya. Sementara kepada Mbak Riski (garis tebal 2) perhatian yang diberikan lebih ringan hanya memberikan fasilitas makan siang dan kelonggaran ijin berobat, cuti melahirkan dan sumbangan hajatan pernikahan kakaknya.

Perhatian yang berbeda itu disebabkan karena Mbak Ugi memiliki masa kerja yang lebih lama dibanding Mbak Riski. Meski demikian keduanya adalah pekerja yang paling dipercaya oleh Pak Haji, terbukti dengan dilibatkannya keduanya dalam menentukan ukuran dan jumlah produksi, membeli bahan baku, mengecek *sanggan*, menagih hutang dan mengirim barang. Dari jenis pekerjaan yang tidak diberikan kepada sembarang buruh, mengindikasikan bahwa kedua buruh itu telah mendapatkan kepercayaan dari juragan.

Kepercayaan menjadi aspek penting dalam hubungan Pak Haji selaku pemimpin dengan para buruh. Begitu kuatnya pengaruh kepercayaan yang ditanamkan Pak Haji kepada Mbak Ugi dan Mbak Riski hingga keduanya ikut percaya sama persis dengan rasa percaya Pak Haji bahwa kondisi usahanya akan kembali berjalan baik. Fenomena itu mengindikasikan bahwa kepercayaan menjadi syarat utama untuk bekerja sama dalam menghadapi persoalan bisnis dan resiko-resiko yang mungkin terjadi pada usaha batik ini (baca pula Mayer, et.al. 1995: 712; Dirks, K.T. et.al. 2001: 460, Cook, 2005: 9).

Intensitas hubungan yang lebih ringan lagi (garis tipis) antara Pak Haji dan Bu Hajjah terdapat pada dua pekerja yaitu Budhe Sumiyati (borongan) dan Mbak Ida (harian). Keduanya terlihat memiliki hubungan yang lebih dekat dibanding pekerja lainnya (garis putus-putus) seperti Ipeh, Tisa, Yuni, Lek Dul, Wawan, Umam, Zaki, Mbak Parekha dan Mbak Fatimah. Kedekatan hubungan itu ditandai dengan adanya pemberian pinjaman hutang kepada Budhe Sumiyati dan pemberian tambahan bonus serta pekerjaan kepada Mbak Ida, sehingga upahnya lebih banyak dibanding pekerja harian lainnya. Tambahan upah itu digunakan untuk membiayai sekolah Eko, anak Mbak Ida.

Mbak Ugi dan Mbak Riski bisa dikatakan memiliki hubungan yang baik dan intens dengan pekerja lainnya (ditunjukkan dengan garis). Kedekatan ini ditandai dengan komunikasi yang terbuka di *antara* mereka. Peneliti tidak menemukan adanya konflik dari pekerja kepada dua orang itu. Keduanya justru seringkali menjadi tempat mengadu dan meminta pertolongan para pekerja, seperti Budhe Sum, Mbak Parekha yang selalu minta dikontak masalah *sanggan* atau Ipeh yang mengadu masalah upah yang belum dibayar Pak Haji. Kesungkahan buruh untuk menyampaikan langsung keluhannya kepada Pak Haji bukan mengindikasikan adanya konflik melainkan lebih karena rasa *ewuh pekewuh*, *isin* atau malu, sebagaimana halnya orang Jawa pada umumnya. Fakta ini dipertegas dengan tidak adanya protes atau demo karena upah mereka belum dibayarkan.

Bentuk kesabaran, kerukunan dan tidak mudah putus asa di kalangan buruh pun menurut peneliti tampak *absurd* untuk dibedakan apakah memang mereka secara sadar memilih berperilaku demikian karena faktor keterbatasan yang mengkondisikan mereka harus sabar, rukun *dan* tidak mudah putus asa, ataukah fenomena itu benar-benar merupakan panggilan hati. Begitu pula bagi Pak Haji yang bersikap sabar ketika bisnisnya menurun tidak nampak adanya kepanikan bahkan keputusan seperti keinginan bunuh diri yang disampaikan kepada Mbak Ugi. Peneliti memahami nilai-nilai yang melandasi perilaku Pak Haji kepada pedagang, pemasok bahan baku, sesama pengusaha dan buruh lebih bersifat sebagai usaha beradaptasi dari sosok pengusaha menghadapi perubahan lingkungan bisnisnya.

Peneliti memahami bahwa dalam hubungan industri batik di Kota Pekalongan menandakan telah terjadi proses mistifikasi sosial. Dengan profil para pengrajin batik yang *notabene* beragama Islam, tampak adanya pertimbangan yang bersifat transenden ketika merespon segala peristiwa hidup yang diwujudkan dengan simbol yang tidak hanya bersifat materiil akan tetapi juga non materiil. Sehingga kadang menjadi tidak logis dan tidak konsisten ketika secara ekonomi, baik buruh maupun Pak Haji yang sebenarnya berhak memperjuangkan pengorbanan mereka untuk mendapatkan hak-hak mereka, tetapi itu tidak dilakukan dengan alasan menjaga "harmonisasi" hubungan antara mereka: antara Pak Haji dengan pedagang dan subkontrak, baik yang masih memiliki hubungan keluarga maupun tidak, juga antara buruh dengan

juragan. Itulah yang sebenarnya terjadi baik secara individu maupun bersama-sama. Fenomena itu telah berkembang dalam kurun waktu yang sangat lama dan menjadi modal sosial yang menopang eksistensi usaha batik di Pekalongan.

Menurut peneliti, pada pengusaha level menengah ke bawah, juragan dan buruh sama-sama harus menahan diri: "rela" untuk tidak mendapatkan keuntungan maksimal demi kontinuitas *sanggan*, *najan sithik nanging ajeg* (biar sedikit tapi order tetap). Mereka tidak menyukai resiko (*risk aversion*) seperti kehilangan pelanggan atau konsumen. Prinsip ini berkembang pada interaksi hubungan kerja, khususnya antara Pak Haji dengan Mbak Ugi, Mbak Riski dan Mbak Parekha yang tetap memilih untuk mengambil *sanggan* meski upah yang diberikan lebih rendah dibandingkan pada juragan yang lain. Kesamaan cara pandang antara juragan dan buruh ini menunjukkan telah terbentuknya budaya organisasi yang sangat potensial bagi kelangsungan usaha batik ini (baca pula Vallejo, 2011: 47).

Kondisi terkait dengan *budaya* selain keberadaan mitos adalah nilai-nilai kehidupan yang salah satunya besumber dari etnis. Salah satunya adalah *isin* atau *wirang* (rasa malu), seperti yang dialami informan (sub kontraktor) ketika dengan sangat terpaksa menunda pembayaran upah disebabkan pembayaran dari kontraktor yang juga tertunda. Selain berkaitan dengan mitos, pola berpikir atau *state of mind* orang Jawa juga dipengaruhi oleh nilai-nilai kehidupan yang mempengaruhi kepribadiannya. Kepribadian dasar Jawa yang disebut *isin* dan *wirang* merupakan kepribadian dasar bagi orang Jawa. *Isin* adalah rasa malu

melakukan perbuatan *saru*, agar tidak dituduh berbuat macam-macam dengan orang lain. *Isin* merupakan kondisi pribadi yang menyangkut harga diri. Apabila orang Jawa melanggar norma, di samping malu akan mendapat akibat yang lebih berat lagi yaitu *wirang*. *Wirang* adalah kondisi kepribadian yang lebih berat dan berakibat fatal. Upaya pemulihan *wirang* semakin sulit, karena banyak terkait dengan publik. Secara emosional publik akan menghukum seseorang yang menanggung *wirang* (Endraswara, 2010: 220).

Sanksi tersebut tampak pada sindiran para buruh borongan yang disampaikan kepada Mbak Riski. Keinginan agar sang juragan meminta mereka bekerja secara langsung adalah bentuk perhatian yang diinginkan para buruh. Sindiran itu menjadi akumulasi dari kekecewaan yang dirasakan sebagian buruh batik, terkait dengan upah yang *molor* dari waktunya. Akan tetapi tidak semua buruh batik menyindir juragannya, dan menurut peneliti hal ini berkaitan dengan makna kerja dan simpati yang terbangun selama ini. Budhe Sum, Mbak Parekha dan sebagian buruh borongan lainnya nampaknya memahami kerja sebagai mata pencaharian, mencari nafkah, materi atau uang, dengan demikian kepuasan kerja ditentukan pula oleh uang atau upah, baik jumlah maupun ketepatan waktu. Sementara buruh seperti Mbak Ugi, Mbak Riski, Lek Dul memahami kerja tidak hanya sebagai mata pencaharian, tetapi ada pula makna pengabdian, toleransi dan solidaritas sehingga kepuasan kerja tidak hanya ditentukan dengan upah (baca pula Cartwright, 2006: 200; Ros, et.al. 1999: 50).

Nilai kehidupan yang ditunjukkan Pak Haji Jamil berikutnya adalah *nrimo*. Baginya *nrimo* tidak berarti mandeg, tanpa upaya gigih. *Nrima* hanya sandaran psikologis. Namun, di balik itu tetap berpedoman *ono dino ono upo*, obah *mamah*. Artinya jika masih ada hari, rejeki tentu ada dan setiap orang yang mau bekerja tentu akan meraih rejeki. Bahkan orang Jawa selalu berpedoman *golek pangan sewu dalane*, artinya banyak jalan untuk mencari rejeki. Pendek kata, melalui *nrima* dan *kupiya* (usaha) maka keberuntungan (*kabekjan*) akan datang. Apabila *nrima* tersebut disertai *pasrah sumarah*, maka sangat mungkin *kabekjan* datang dengan sendirinya (Endraswara, 2010: 214).

Dalam banyak kasus, sikap *nrimo* ini tampak ketika usaha batik mengalami jatuh bangun, seperti yang dialami pengusaha dan para pekerja. Batin yang kuat memungkinkan seseorang tidak terganggu oleh kejadian apapun di dunia fenomenal dan membuat yang bersangkutan menjadi sabar (Mulder, 2001: 90). Nampaknya *nrimo* di sini tidak berdiri sendiri, sebab menurut peneliti, aspek kepercayaan (*trust*) menjadikan sikap *nrimo* mampu mengatasi ketakutan dan kekhawatiran atas problem usaha (baca pula Behnia, 2008: 1426).

C. Lantaran Agomo

Pengusaha dan buruh memiliki dimensi spiritual baik yang berkategori religi maupun non religi, yang telah ditunjukkan melalui tradisi seperti, *khaul*, *manakiban*, *kliwonan*, *suran*, *ngapati*, *rebo pungkasan* dan sebagainya. Baik pengusaha dan buruh melakukan kegiatan tersebut untuk membangun kedaulatan spiritual yang mereka butuhkan. Keterkaitan usaha spiritual ini dengan bisnis tampak menonjol ketika usaha batik mengalami kemacetan bahkan kebangkrutan. Bukan hanya usaha saja yang tergoncang, batin mereka, mental mereka pun ikut tergoncang.

Bagi pengusaha dan buruh, permasalahan usaha seperti itu jelas tidak bisa mereka selesaikan sendiri, terlebih dengan model usaha subkontrak yang sangat tergantung pada pemodal besar. Dalam kondisi itu wajar kalau mereka membutuhkan entitas lain yang lebih hebat dan menjadi penyeimbang ketika kondisi batin mereka mengalami keterpurukan. Bukan hanya masalah modal, keyakinan sangat mereka butuhkan untuk menjaga stabilitas mental dan cara berpikir, terutama dalam menjalani interaksi kerja, seperti yang terjadi pada usaha batik Pak Haji Jamil yang telah berjalan sejak tahun 1985 hingga sekarang. Dalam keadaan seperti ini, agama menjadi penyelamat dan penenang para pelaku industri (baca pula McCleary et.al: 50-51). Fenomena inilah yang peneliti temukan dan menjadi *support system* pada pengelolaan hubungan industri batik di Kota Pekalongan.

Sebagaimana dipahami bahwa dalam model bisnis subkontrak, tingkat upah atau harga tentu akan semakin kecil, seiring dengan semakin panjang mata rantai subkontraktor. Pada umumnya, tentu seseorang tidak akan bersedia untuk terus menerus menerima penghasilan yang kerap tidak sebanding dengan tingkat kebutuhan. Peneliti menemukan tidak semua buruh bersikap menolak dan sebagian mereka justru tetap setia kepada juragan bahkan di saat usaha batik sang juragan mengalami kemacetan. Mengingat jumlah usaha batik di Kota Pekalongan sangat banyak dan semuanya juga menggunakan model bisnis subkontrak maka segala persoalan usaha batik Pak Haji Jamil juga dialami pengusaha dan buruh yang lain. Keberlangsungan usaha batik mengindikasikan tidak terjadi penolakan atas relasi yang terjadi. Jika penolakan terjadi tentu usaha batik di Kota Pekalongan tidak akan bertahan hingga saat ini. Faktanya kondisi yang secara logika bersifat asimetri ini senyatanya telah berlangsung cukup lama. Fenomena ini mengindikasikan bahwa uang atau upah tidak selalu berbanding lurus dengan performa kerja (baca pula Camerer, 1999: 34).

Menurut peneliti ada elemen lain yang perlu diungkapkan selain dari elemen material seperti upah yang ternyata tidak selalu berbanding lurus dengan performa kerja, yaitu keyakinan yang bersumber dari agama yang dibingkai dengan tradisi budaya. Sebagai kawasan pesisir, Kota Pekalongan memiliki kekhasan bentuk keberagaman tersendiri. Sebagai konsekuensi daerah pesisir, Islam pesisir banyak bersentuhan dengan berbagai kebudayaan sehingga ia cenderung lebih toleran (Alfisyah, 2005: 157-158). Data tentang tradisi yang dilakukan para

pengusaha dan buruh memberi sumbangan yang berharga dan sangat membantu peneliti memahami fenomena usaha batik dengan segala persoalannya.

Interaksi pengusaha dan pekerja yang notabene beragama Islam, menggambarkan bagaimana cara mereka beragama dan mewujudkannya dalam peran interaksi. Hal ini menegaskan bahwa hingga saat ini tarik menarik agama dan bisnis terus berlangsung. Di kalangan pengusaha batik, Islam telah berfungsi secara ideologis dalam menjalankan hubungan bisnis. Pada penelitian ini pula diketahui bahwa dalam hubungan bisnis: antara pedagang dengan pengusaha, antara pengusaha dengan pemasok bahan baku, antara pengusaha dengan buruh bahkan sesama buruh, kepentingan bisnis juga menentukan penafsiran terhadap agama.

Pemaknaan terhadap semua data tersebut berujung pada kontribusi teoritis bahwa pada usaha batik di Kota Pekalongan, dorongan mempertahankan usaha dan mengembangkan modal atau kapital telah mempengaruhi cara pandang para pengusaha dan buruh terhadap ajaran agama hingga berpengaruh pula pada perlakuan mereka terhadap ritual agama; menjadikannya sebagai sebuah instrumen atau alat untuk membangkitkan kembali semangat dan ekspektasi usaha. Hal ini berbeda dengan konsep yang dikembangkan Max Weber pada abad XVII tentang spirit kapitalisme dan etika Protestan, di mana konsep bekerja dikaitkan sebagai sebuah "panggilan". Kerja identik dengan rahmat Tuhan, bahkan moralitas seseorang ditentukan ketika ia bekerja hingga pada suatu konklusi bahwa agama memberikan affinitas terhadap munculnya kapitalisme.

But at least one thing was unquestionably new: the valuation of the fulfilment of duty in worldly affairs as the highest from which the moral activity of the individual could assume. This it was inevitably gave every-day worldly activity a religious significance, and which first created the conception of a calling in this sense.....the only way of living acceptably to God was not to surpass worldly morality in monastic asceticism, but solely through the fulfillment of the obligations imposed upon the individual by his position in the world. That was his calling.
(Weber, 1998: 80)

The capitalistic system so needs this devotion to the calling of making money, it is an attitude toward material goods which is so well suited to that system, so intimately bound up with the conditions of survival in the economic struggle for existence, that there can to day no longer be any question of necessary connection of that acquisitive manner of life with any single Weltanschauung. In fact, it no longer needs the support of any religious forces and feels the attempts of religion to influence economic life, in so far as they can still be felt at all, to be as much an unjustified interference as its regulation by the State. In such circumstances men's commercial and social interests do tend to determine their opinions and attitudes. Whoever does not adapt his manner of life to the conception of capitalistic success must go under, or at least cannot rise.
(Weber, 1998: 72)

Fakta itu terlihat pada fenomena hubungan antara Pak Haji Jamil dengan Pak Arif kepada Abah Anom maupun kepada Kyai Jahri Anwar sebagai wakil talqin (seseorang yang dipercaya oleh *mursyid/ guru/ pembimbing* atau *guider* seperti yang sudah dijelaskan pada bab sebelumnya. Juga dalam tradisi *kliwonan* yang diselenggarakan setiap Jum'at Kliwon di Kanzus Sholawat Habib Lutfyi bin Al-Yahya, acara manakib yang terus digelar bahkan semakin meningkat ketika nasib usaha batik mereka menurun. Keyakinan yang mendalam kepada sang kyai atau tokoh agama yang dianggap bisa memberikan *ijazah* atau ijin

mengamalkan usaha amaliyah tertentu seperti wirid dalam hitungan tertentu pula, memunculkan motivasi meraih keberkahan atau *ngalab berkah*. Keberkahan ini secara objektif menjadi tujuan Pak Haji. Bisnis yang kembali bangkit juga tujuan Pak Haji. Berarti keberkahan akan menjadi empirik ketika bisnis batik kembali berproduksi. Pada konteks ini terindikasi bahwa telah terjadi pragmatisme dalam beragama. Agama menjadi alat/ instrumen untuk memperlancar tujuan manusia bekerja, yaitu mengumpulkan harta/ kapital. Dengan kata lain telah terjadi kapitalisasi agama.

Pragmatisme atau kapitalisasi agama yang terjadi menjelaskan pula bahwa fenomena masyarakat pembatik di kawasan pesisir menjadi sangat longgar, sangat lentur, tergantung *sejo* (niat atau kehendak) atau *demand side* (kebutuhan) seseorang. Ketika pengusaha memerlukan energi yang mampu memperlancar bisnis, mereka rajin dan intens menjalankan ritual dan tradisi, dalam hal ini peneliti memahami bahwa tujuan ekonomi mempengaruhi cara para pengrajin batik dalam memperlakukan agama. Tindakan ekonomi menjadi variabel dependen dan agama menjadi variabel independent (baca pula McCleary et.al, 2006: 53).

Kelonggaran atau kelenturan itu juga tampak pada bentuk dan upaya ritual yang dipraktikkan. Pengalaman Pak Haji tersebut merupakan salah satu contoh hasil dari proses olah batin yang dilakukan juga oleh masyarakat Pekalongan dalam berbagai bentuknya. Olah batin atau olah rasa berhubungan sangat erat dengan hal yang suci, profan, kegaiban dan sebagainya. Karenanya analisa

mengenai hal ini sebagaimana dinyatakan oleh Mulder (2001: 21) juga harus memahami komponen-komponen lainnya, seperti dunia roh, magi dan politeisme. Rasa putus asa, kemarahan dan kekecewaan, rasa tidak berdaya pengusaha batik membutuhkan ketenangan, keyakinan dan harapan. Melalui ritual agama seperti dzikir, manakib dan sedekahlah Pak Haji menemukan kepercayaan diri dan juga koneksi.

Bisa dikatakan ritual agama menjadi media terapi bagi mental pengusaha semacam Pak Haji. Dengan dzikir Pak Haji mendapat ketenangan dan semangat baru dalam berbisnis batik, demikian seterusnya. Agama dan ideologi tertentu yang dianut sebagai pandangan kuat memuat berbagai bentuk ajaran positif dalam mendorong manusia untuk melakukan sebuah tindakan. Pada penelitian ini ajaran-ajaran agama yang menjadi wacana keseharian manusia secara sadar maupun tidak, secara imperatif menjadi dorongan teologis seseorang untuk melakukan berbagai aktivitas termasuk kegiatan ekonomi (Hanafi dan Sobirin, 2002: 16). Kebutuhan para pengusaha terhadap keberadaan institusi agama dapat diperjelas melalui beberapa konsep berikut:

1. Sing Penting Berkah

Berkah sebagai simbol keselamatan telah memengaruhi perilaku bagi mereka yang percaya secara luar biasa. Jarak yang jauh, kepayahan secara fisik, waktu, dan finansial dalam menjalankan ritual tidak lagi dipersoalkan. Pada fenomena ini peneliti memahami bahwa pada dasarnya juga telah terbentuk pola

patron client pada level spiritual. *Patron* dalam hal ini adalah para Kyai dan Habib yang dipandang memiliki kemampuan spiritual yang sempurna (*kamil mukammil*), semua yang diperintahkan termasuk dengan pemberian *ijazah* wajib ditaati oleh jama'ah atau *client*, begitu pula yang telah dilakukan oleh Pak Haji Jamil dan jama'ah tarekat lainnya. Kepayahan fisik ketika menjalani *suluk* selama 40 hari dan pengeluaran untuk membiayai kebutuhan *uba rampe* acara manakib terus menerus tidak dihiraukan. Keyakinan Pak Haji bahwa pemasukan yang rendah itu disebabkan kurangnya sedekah, maka tidak mengherankan ketika Pak Haji mengharapkan peningkatan usaha batiknya, maka Pak Haji pun meningkatkan intensitas ritual agama meski semuanya memerlukan pengorbanan, terutama secara finansial bisa menjelaskan mengapa fenomena itu terjadi. Dalam hal inilah peranan kyai sebagai *makelar budaya (cultural broker)* tampak jelas dan eksklusif, sebab mereka dianggap memiliki kemampuan atau ilmu untuk mencari solusi atas persoalan usaha, hal ini juga diakui oleh KH. Jahri Anwar seperti yang telah disebutkan pada bab 4 (empat).

Di Kota Pekalongan, selain kyai yang menjadi rujukan pengusaha batik, fenomena yang serupa adalah keberadaan orang pintar atau ahli hikmah. Keyakinan terhadap hal ghaib ini pun tumbuh subur, seperti yang dialami Pak Djunaedi, Kyai Eddy dan Pak Muhammad Jamil. Pengalaman mistis yang mereka miliki bersifat intuitif, karenanya subyektif, begitu pula dalam pengalaman beberapa pebisnis ataupun pihak-pihak yang kerap dimintai tolong dalam hal keghaiban atau kebatinan. Mistik didefinisikan sebagai cinta kepada

yang Maha Mutlak, ia berbeda dari ascetism (sekedar bertapa) sebab ia memiliki kekuatan yaitu cinta. Cinta kepada Ilahi (sehingga bersifat transenden) membuat seseorang mampu menerima, menikmati segala sakit dan penderitaan yang diberikan Tuhan padanya (Schimmel, 1975: 2). Seperti yang selama ini dijalani oleh Pak Haji Jamil ketika menghadapi persoalan bisnis. Mistik menguraikan dan memperhatikan soal-soal kebatinan dan hubungan ketuhanan (Shadily, 1993: 9). Pada konteks lokal, mistik merupakan salah satu bentuk dari hasil proses pembentukan kebudayaan religi di Jawa (Damami, 2002: 101).

Pada konteks hubungan industri antara pengusaha (*juragan*) dengan kaum pekerja, pengalaman mistik menarik untuk diteliti khususnya tentang bagaimana potensi batiniah (pengalaman transenden) itu menentukan interaksi kedua pihak tersebut sehingga industri batik memiliki daya tahan tersendiri. Hubungan batiniah pada masyarakat industri menjadi unsur yang *sine qua non* (yang harus ada). Dalam kajian sosiologi masyarakat, pengaruh dan pertalian kebatinan yang terjadi dengan sendirinya menjadi unsur yang harus ada. Masyarakat bukan dengan menjumlahkan adanya orang-orang saja, di antara mereka harus ada pertalian satu dengan yang lain (Shadily, 1993: 47). Dimensi religiusitas ini semakin diperkuat oleh adanya pola-pola hubungan masyarakat industrial (Madjid, 1993: 149).

2. *Haqqul Yaqin*

Sejumlah informasi mengenai fenomena keterkaitan antara keberadaan mitos dengan kesuksesan berbisnis peneliti kumpulkan bukan untuk tujuan membuktikan, melainkan hanya untuk berusaha memahami konstruksi berpikir para pelaku usaha terkait dengan konstruksi budaya yang melingkupinya. Apa yang disebut mitos sebenarnya sesuatu yang memberikan arah pada kelakuan manusia dan merupakan semacam pedoman untuk menentukan kebijaksanaan manusia. Lewat mitos ini manusia dapat turut serta mengambil bagian dalam kejadian-kejadian di sekitarnya, dapat menanggapi daya-daya kekuatan alam.

Secara umum orang beranggapan bahwa kebanyakan cerita mengenai roh terlalu didramatisir oleh mereka yang berkepentingan. Utamanya kepentingan komersil, bahwa makhluk halus dianggap memiliki kekuatan supranatural yang dashyat yang kebanyakan lebih bersifat destruktif daripada konstruktif. Misalnya seperti pengakuan Pak Djuanedi, Pak Jamil dan Kyai Eddy bahwa dengan bantuan makhluk halus bisa membuat seseorang bahkan secara massal, terkena kejang-kejang alias kesurupan, memasukkan atas perintah manusia-benda santet, termasuk pecahan kaca, paku berkarat, bahkan keris, linggis ke tubuh orang lain, menjelma menjadi manusia jadi-jadian atau memperlihatkan sosok aslinya untuk menakut-nakuti orang lain.

Sedangkan secara empiris, kemampuan sejati para makhluk halus tersebut sulit dipastikan derajat konsistensi bahkan kebenarannya. Sementara pembuktian di lapangan pun tidak dapat dilakukan dengan mulus.

Mana yang benar, mitos keberadaan *Den Ayu Lanjar* atau *Mak Kaji*, seperti halnya mitos keberadaan *Nyai Roro Kidul* mampu mempengaruhi masyarakat untuk mempercayai mereka melalui cerita-cerita yang melegenda, atau sesungguhnya itu suatu kebetulan belaka? Pada dasarnya, mereka (*Den Ayu lanjar* atau *Mak Kaji* serta *Nyai Roro Kidul* atau *Ratu Kidul* merupakan produk cerita rakyat atau mitos tanpa didukung fakta sejarah yang dapat diterima sesuai kaidah ilmu pengetahuan. Namun, banyak orang di negeri ini tidak berpendapat demikian. Mereka bisa mendeteksi kehadiran makhluk halus tersebut dengan cara supranatural. Bagi yang mempercayainya, tidak harus didasarkan pada mitos-mitos tersebut. Salah satu dasarnya adalah kepercayaan yang diwariskan secara turun temurun, dari generasi ke generasi. Ada pula yang menghayatinya berdasarkan temuan mereka masing-masing yang bersifat individual spiritual (Daruputra, 2007: 73).

Pengalaman intuitif salah satunya seperti yang diceritakan oleh Pak Drs. Junaedi ketika menjalani *pati geni*. Dari *pengalaman* malam terakhir hingga terhembusnya aroma wangi yang menurut beliau *sebenarnya* adalah pertanda mulai hadirnya *bu Kaji* (istilah yang dipakai Pak Kyai Eddy Abdul Jabar dalam menyebut *Dewi Lanjar*). Tidak semua orang yang berusaha mendatangkan *bu Kaji* dan sejenisnya bisa mewujudkan keinginannya. Umumnya mereka gagal

karena tidak bisa *mudawamah* atau melanggengkan ritual khususnya pada hari/malam terakhir yaitu pada saat *pati geni* seperti yang dialami pak Junaedi.

Sejumlah perangkat semacam *uba rampe* berupa kerbau, jajan pasar, mainan dalam ritual sedekah laut; banyaknya *pengunjung* pada tradisi *khaul*; keberadaan makam wali; *lopis* raksasa pada saat Syawalan; larung kapal naga pada saat ritual *Pek Cun* dan air putih yang telah *dibacakan sholawat* pada saat tradisi *kliwonan*, serta keberadaan aroma *sripat-sripit* dalam pengalaman mistis orang yang sedang *laku* pada dasarnya merupakan simbol. Barang yang dianggap mewakili dunia sakral seperti itu memang identik dengan tradisi lokal.

Di dalam setiap upacara yang diselenggarakan, akan tampak adanya sesuatu yang dianggap sakral, suci atau *sacred*, yang berbeda dengan yang alami, empiris ataupun yang profan. Di antara ciri-ciri yang profan itu antara lain ialah perlunya diberi persembahan. Dalam komunitas lokal ini, persembahan itu berupa pemberian sesaji atau sesajen dalam berbagai variasinya. (Syam, 2007: 126).

Dalam budaya Jawa, dikenal adanya simbolisme, yaitu paham yang menggunakan lambang atau simbol untuk membimbing pemikiran manusia ke arah pemahaman terhadap suatu hal secara lebih dalam. Manusia mempergunakan simbol sebagai media pengantar komunikasi antar sesama, dan segala sesuatu yang dilakukan manusia merupakan perlambang dari tindakan atau karakter dari manusia itu selanjutnya. Tindakan itu dibagi menjadi tiga bagian, yaitu tindakan simbolis dalam religi, tindakan simbolis dalam tradisi

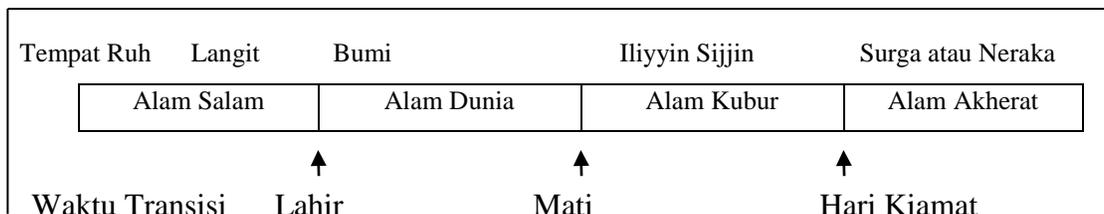
dan tindakan simbolis dalam seni (Nuraeni dan Alvan, 2012: 198). Tindakan simbolis dalam religi adalah contoh kebiasaan orang Jawa yang percaya bahwa Tuhan adalah Dzat yang tidak mampu dijangkau oleh pikiran manusia, sehingga harus disimbolkan agar dapat diakui keberadaannya, misalnya dengan menyebut Tuhan dengan sebutan Gusti Inggang Murbeing Dumadi, Gusti Inggang Maha Kuwaos dan sebagainya. Dari informan, sebutan selain itu yang sering digunakan adalah Gusti Allah.

Tindakan simbolis dalam tradisi misalnya adanya tradisi upacara kematian, yaitu mendoakan orang yang meninggal pada tiga hari, tujuh hari, empat puluh hari, seratus hari, satu tahun, dua tahun, tiga tahun dan seribuan harinya setelah seseorang meninggal (tahlilan). Pada penelitian ini tindakan simbolis dalam tradisi juga nampak pada tradisi *sedekah laut*, *nyadran*, *khaul*, *rebo pungkasan*, *syawalan*, *Pek Cun*, dan *kliwonan*. Sementara tindakan simbolis dalam seni dicontohkan dengan berbagai warna yang terlukis pada wajah wayang kulit; warna ini menggambarkan karakter dari setiap tokoh dalam wayang. Hal itu peneliti pahami ketika peneliti mengamati berbagai tradisi lengkap dengan *uba rampe* dan hiasan-hiasan yang digunakan pada *uba rampe* tersebut.

Selama manusia mendiami dalam semesta beserta misterinya, manusia tidak akan pernah melepaskan simbol dari lingkaran kehidupannya. Sampai kini masih terdapat ritus yang berhubungan dengan peristiwa kehidupan manusia yang telah diyakini oleh orang Jawa. Misalnya, mereka meyakini adanya poros

dalam alam kehidupan manusia, yang berada di tengah-tengah ruang dan waktu, yaitu proses perjalanan kehidupan dari "tiada" menjadi "ada" dan kembali ke "tiada" dan di tengah-tengah proses perjalanan manusia ini terdapat ritus pelengkap yang bervariasi jenisnya.

Atas dasar kesadaran tersebut, masyarakat Jawa menciptakan pandangan hidup yang sangat menghargai keselamatan dan keharmonisan alam. Karena alam merupakan bagian dari mikrokosmos dan *makrokosmos*. Kombinasi ini menciptakan harmoni yang seimbang. Inilah sebabnya, keseimbangan, keselamatan dan kerukunan antar sesama adalah bagian dari falsafah hidup orang Jawa, setelah pandangannya terhadap alam gaib. Bagi mereka, alam empiris berhubungan erat dengan metaempiris, dan keduanya saling meresapi. Alam dihayati sebagai "kekuasaan" yang menentukan keselamatan dan kehancurannya. Oleh sebab itu, bagi orang Jawa, alam indrawi merupakan ungkapan alam gaib, sebuah misteri yang mengelilinginya, sehingga ia dapat menemukan eksistensi dirinya (Nuraneni dan Alvan, 2012: 199).



Sumber: Horikoshi, 1987, hlm. 152

Gambar 5.3.
Kosmologi Waktu Daur Kehidupan Manusia

Dari gambar 5.3. dapat dipahami bahwa ada beberapa fase kehidupan manusia yang masing-masing disimbolkan pada 4 alam yang berkesinambungan. Penyimbolan tersebut dapat dilakukan oleh manusia apabila ia sadar akan dirinya. Ia mengetahui serta memahami, bahkan meyakini simbol-simbol yang berkaitan dengan dirinya sendiri. Artinya, manusia menggunakan simbol sebagai media, berdasarkan kebutuhan dan kemampuan dalam memaknai simbol tersebut, karena simbol merupakan media komunikasi untuk mengungkapkan gejolak batin dan pengalaman-pengalaman spiritual yang sulit diungkapkan dengan bahasa lahir. Simbolisme dalam konteks religi ataupun budaya, tidak dapat dilepaskan dari emosi. Oleh karena itu, pengalaman mistis dan penangkapan terhadap simbol sangat bergantung pada latar belakang dan kemampuan seseorang dalam memaknakan simbol.

Oleh karena itu, pengertian simbol sangat bergantung pada diri manusia, sejauh mana ia dapat memaknakan simbol secara maksimal. Karena makna simbol yang sesungguhnya ialah, berkaitan langsung dengan tingkat spiritual manusia, tingkat pemahaman mistik dan tingkat pengaruh agama pada manusia (Nuraeni dan Alfian, 2012: 166). Keberadaan simbol merupakan sesuatu yang dianggap, dengan semacam persetujuan bersama (*common sense*), sebagai sesuatu yang memberikan sifat alamiah atau mengingatkan kembali akan sesuatu hal dalam kualitas yang sama dengan yang dibayangkan oleh kenyataan atau pikiran (Cahyanto dkk, 2007: 178).

Nilai-nilai sakral pada simbol dapat ditemukan dalam pengalaman mistik. Karena mistik merupakan kepercayaan bahwa manusia dapat mengadakan komunikasi langsung, atau bahkan bersatu dengan Tuhan (*Kasunyatan Agung*) melalui tanggapan batin di dalam meditasi. De Jong (1076: 31) menyebutkan bahwa kebatinan merupakan mistik Jawa yang tidak didasarkan pada doktrin tertentu, ia berproses berdasarkan pengalaman masing-masing (Nuraeni dan Alfian, 2012: 173).

Sebagai orang Jawa, tradisi ritual semacam *slametan* yang dilakukan pada saat sedekah laut, *khaul*, *manakib*, *syawalan*, *ngapati*, *suran*, dan sebagainya menjadi pedoman dalam berperilaku sosial. Masyarakat Jawa akan berbuat sejauh ada *frame reference* yang mendasari tindakannya tersebut, termasuk dalam menyelenggarakan ritual slametan tersebut. *Frame reference* itu sendiri tidak lain adalah harapan memperoleh entitas *selamet* atau keselamatan. Keselamatan, termasuk kesuksesan dalam bidang usaha jelas menjadi tujuan para pengusaha dan buruh. Konsep *ngalab berkah* menegaskan hal itu telah terjadi. Jelas di sini bahwa dorongan yang bersifat ekonomi ikut menyumbang motivasi penyelenggaraan tradisi di Kota Pekalongan.

Di sisi lain *slametan* hakekatnya merupakan medium untuk menjaga kerukunan sosial. Betapa pun terdapat kesenjangan sosial di antara komunitas di suatu tempat maka wadah yang menyatukan berbagai perbedaan itu adalah *slametan*. Ketika *kliwonan*, *khaul*, *manakib* misalnya para pengusaha dengan berbagai level, kontraktor (KH Jahri Anwar) maupun subkontraktor (Pak Haji

Jamil, Pak Ameng, Pak Agus, Haji Fudli dan sebagainya), juga pemasok bahan baku seperti Pak Arif bertemu dan menjalankan ritual yang sama. Juga ketika *suran*, *ngapati*, *rebo pungkasan*, antara buruh dan Bu Hajjah Mukminah bersama-sama menikmati *sego golong* dan *bubur abang putih*. Hal itu telah terjadi bertahun-tahun maka bisa dikatakan bahwa ruang budaya di mana diselenggarakan acara *slametan* telah menyebar dalam kehidupan masyarakat. Tradisi *slametan* yang terus menerus dilakukan oleh masyarakat ini telah menjadi bagian dari sistem keyakinan baginya. Oleh karena itu, *slametan* tidak hanya memiliki makna ritual saja, tetapi juga makna kebersamaan, duduk bersama, makan bersama dan berbagi rasa bersama (Syam, 2013: 197-201).

Slametan juga merupakan acara komunal religius yang menjadi prasyarat efektif mendatangkan berkah para dewa, arwah dan leluhur (Mulder, 2001: 98). Begitu juga dengan situs makam seperti makam habib Ahmad di Sapuro yang menjadi pusat acara *khaul*, atau ziarah di makam orang tua, menunjukkan bahwa masyarakat Pekalongan bahkan dari luar kota dan luar negeri meyakini bahwa dari tempat itu mengalir jasa orang tua dan para leluhur, sebagai kekuatan magis, bagi anak turun yang mau mendoakan jiwa mereka dan mencari bimbingan. Hal ini sesuai dengan pernyataan Mulder (2001:46) bahwa mistisisme kebatinan memandang eksistensi manusia dalam suatu konteks kosmologis, menjadikan kehidupan itu sendiri sebagai pengalaman religius. Dalam pandangan ini tidaklah mungkin memisahkan yang suci dari yang profan sebab keduanya sama-sama punya andil dalam kesatuan eksistensi manusia.

Keterlibatan saudara, tetangga, anak-anak dalam prosesi ritual juga bentuk komunikasi yang dinyatakan dalam sebutan atau panggilan antara anak dengan orang tua, buruh dengan juragan, sesama buruh, murid dengan guru, seperti *abah*, *bu* atau *pak kaji*, *kajine*, dan *pak* kyai memperlihatkan adanya hirarki tatanan penghormatan dari orang yang lebih muda kepada yang lebih muda, dari orang yang menimba ilmu kepada orang yang dianggap berilmu, dari orang yang menggantungkan penghidupannya kepada pengusaha. Selain hirarki penghormatan, makna *slametan* dalam berbagai ritual menunjukkan adanya tindakan kuasi religius. Kuatnya rasa bergantung antara sesama manusia dan kedekatan antara manusia dengan Tuhan yang membuahkan ketenangan batin menunjukkan bahwa telah terbentuk tindakan kuasi religius, seperti yang dinyatakan Mulder (2001: 99). Daya yang dimiliki baik agama maupun mitos menjadi sangat berarti bagi juragan dan buruh di saat menghadapi kondisi buruk bagi usaha mereka. Eksistensi keduanya memang mudah dipahami ketika seseorang berada pada situasi krisis kejiwaan. Seperti yang dinyatakan Malinoswki

Both magic and religion arise and function in situations of emotional stress: crises of life, lacunae in important pursuits, death and initiation into tribal mysteries, unhappy love and unsatisfied hate. Both magic and religion open up escapes from such situations and such impasses as offer no empirical way out except by ritual and belief into the domain of the supernatural.
(Malinoswki, 1982: 87)

Pengakuan Pak Haji Jamil tentang kepasrahan kepada Allah SWT membuatnya lebih mantap (yakin) dalam berusaha batik di saat usaha itu menurun bisa jadi memang karena tidak ada alternatif lain kecuali pasrah dengan kondisi. Kepasrahan ini pula yang menyelamatkannya dari keputusan seperti yang diungkapkan kepada buruh Mbak Ugi. Kemungkinan bunuh diri seperti yang digambarkan Pak Haji tidak dilakukan karena dengan intensitas amaliah dzikir diakuinya memberikan ketenangan, dan keyakinan baru bahwa usaha batiknya kembali lancar. Jika dihubungkan dengan strategi dan antisipasi yang dilakukan Pak Haji, maka bisa dipahami bahwa kepercayaan dan rasio berfungsi saling melengkapi, meski dengan mekanisme yang berbeda dan memiliki peran yang berlainan (Asy'arie, 2002: 31-32).

3. *Njawani*

Pencapaian ketenangan dan keyakinan oleh Pak Haji Jamil selain karena laku spiritual juga dipengaruhi oleh kepribadiannya sebagai orang Jawa. Pandangan Pak Haji Jamil terhadap hidup dan segala persoalannya dapat sangat dipengaruhi oleh konsep keagamaan dan pengalaman, yang bagi orang Jawa bersifat keseluruhan dan tidak memisahkan antara duniawi dan non duniawi (Mulder, 1996:34). Dengan sikap yang ditunjukkan Pak Haji kepada semua pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung dengan usahanya itulah Pak Haji telah berhasil menunjukkan bahwa dia adalah pengusaha batik yang *njawani*. Sebutan *njawani* tidak steril dari identitas muslim yang juga

dimiliki Pak Haji, sehingga fenomena jawa-islam menjadi suatu predikat tersendiri bagi seorang pengusaha macam Pak Haji.

Salah satunya pada proses membangun mental percaya atau yakin yang dibuuthkan Pak Haji dicapai dengan apa yang disebut sebagai *tirakat*. Selain manakib yang rutin dijalankan setiap minggu dalam kelompok kecil dan setiap bulan dalam kelompok besar, kegiatan *suluk* yang dilakukan Pak Haji Jamil dan para jama'ah juga merupakan bentuk tirakat. *Tirakat* membuahkan semacam “kekuatan yang bekerja pada diri orang yang bersangkutan” yang sifatnya tidak rasional. Dikatakan tidak rasional, sebab setiap usaha bukan karena usaha riilnya yang menyebabkan ia berhasil melainkan karena orang itu sering melakukan *tirakat* (Muhammad dalam Damami, 2002: 22-23). Ketergantungan ini juga diperlihatkan ketika Tuhan menentukan lain atas apa yang telah diusahakan manusia (Horikoshi, 1976: 156). Keseluruhan ritual yang dilakukan seseorang membuahkan mentalitas yang bersifat magis (Eliade, 1952: 112). Maka tidak mengherankan jika Pak Haji Jamil dan jama'ah menjadi tenang dan yakin dari setiap persoalan bisnis yang dialaminya.

Begitu juga dengan amalan dzikir yang diakui Pak Haji memberikan rasa tenang. Jumlah hitungan pun mempengaruhi besarnya keyakinan. Penganut tarekat berprinsip bahwa semakin banyak membaca dzikir atau kalimat tauhid maka akan semakin banyak kemungkinan untuk memperoleh rahmat dan petunjuk Tuhan yang berupa kebaikan di dunia dan kebaikan di akherat (Syam, 2013: 121). Ketenangan dalam berbisnis nampaknya menjadi implikasi dari

prinsip para ahli mistik yang memiliki semboyan bahwa sabar adalah kunci kebahagiaan dan menjadi bukti kecintaan kepada Tuhan. Sabar menjadi sempurna ketika seseorang menerima apa saja yang datang dari Tuhan (Schimmel, 1975: 158).

Selain sabar, kemampuan bersyukur juga menjadi keistimewaan bagi pelaku mistik, sebab itu bukan perbuatan manusiawi. Bahkan dengan rasa syukur, manusia diajarkan dengan mata batin untuk melihat hikmah di balik suatu kondisi yang tidak menyenangkan (Schimmel, 1975: 160). Pada konteks bisnis yang erat dengan kondisi pasang surut, kemampuan batiniah semacam itu sangat dibutuhkan. Dalam perjuangan setiap manusia menjadi insan yang utuh, segi batin menjadi sumber bagi kegiatan lahir (Subagja, 1976: 15).

Sikap Pak Haji Jamil dan Pak Arif dalam menggabungkan kepasrahan dan kebangkitan dalam menghadapi pasang surutnya bisnis menjadi cermin kepasrahan beliau pada kehendak Tuhan. Meski tidak mudah dan tidak datang dengan sendirinya, adanya keimanan yang kuatlah yang mampu menggerakkan hati dan jiwa seseorang. Pemaknaan hal yang bersifat musibah dan mengubahnya menjadi rahmat menjadi *entry point* bagi terbentuknya sikap sabar (lihat Asy'arie, 2002: 41). Dari pengalaman keagamaan yang memandang kepercayaan atau iman sebagai tujuan pada dirinya sendiri dan menimbulkan perasaan bahagia, tenang adalah nilai intrinsik dari religiusitas (dimensi budaya intrinsik atau *cultural consumatory*). Ketidakpastian -termasuk dalam bisnis- pada hakekatnya telah menjadi bagian dari kodrat manusia itu sendiri. Dalam

menghadapi situasi musibah, sesungguhnya akan terlihat dengan nyata kualitas kepribadian seseorang, dengan cara apa dan bagaimana ia dalam menghadapi dan menyikapinya (Asy'arie, 2002: 22).

Nampaknya melalui tarekat, Pak Haji nampaknya sedang menggali kedaulatan spiritualnya (*spiritual sovereignty*) untuk meningkatkan kepercayaan diri yang tinggi. Dengan ritual itu Pak Haji memiliki sebuah keyakinan adanya pertolongan dari Allah SWT terus beliau pupuk dengan serangkaian ritual batiniah yang tetap beliau lakukan meski usahanya sedang naik-turun. Spiritualitas seakan menjadi kekuatan penyeimbang (*countervailing power*) bagi mereka untuk tetap bertahan dalam bisnis batik. Kepentingan ini semakin menegaskan bahwa agama menjadi instrumen atau alat bagi para pengusaha.

Wirid tarekat terpancar dalam peneguhan batin melalui istighfar, shalawat kepada Rasulullah saw dan berdzikir kepada Allah SWT membangun suatu transformasi batiniah dan imajinasi, serta memancarkan spiritualitas diri agar senantiasa sibuk melihat aib diri sendiri daripada aib orang lain. Kegiatan wirid dan dzikir ini bagi pengamal tarekat merupakan pembaharuan diri (*self renewal*) (Salamah, 2005: 172). Pengalaman spiritual (*spiritual experience*) ini menunjukkan keberhasilannya mendekatkan diri kepada Allah sebagaimana hakekat tarekat adalah jalan yang ditempuh oleh murid untuk mendekatkan diri kepada Tuhan dengan bimbingan seorang guru atau mursyid. Semakin Pak Haji merasa memperoleh ketenangan maka semakin bersemangat pula dalam

mempraktekkan dan menjalani amalan, meski semua itu menyita waktu, pikiran, tenaga dan biaya.

”Terkadang saya menjadi bingung melihat Pak Haji itu, situasi seperti ini tapi Pak Haji pergi ke acara tarekatan terus, lha kalau ada orang memesan barang datang ke sini tidak bisa ketemu Pak Haji kan, harus buat janji lagi,” keluh Mbak Riski. (7 Maret 2012, *field note*, hlm. 31).

Seperti contohnya sekarang, dalam waktu 1 minggu ini, Pak Kaji sibuk bersilatullahi menemui wakil talqin se Jawa Barat dan Jawa Tengah selama 2 hari. Setelah itu ke Sukoharjo dan Tuntang untuk acara yang sama, pulang dari Pekalongan terus manakiban di Setono, hari berikutnya manakiban di Mushola al Irfan Tirto, dan dilanjutkan acara dzikir khusus di rumah beliau sendiri.

Bukan hanya Pak Haji yang meyakini bahwa amalan agama sangat berperan dalam membimbing hati menjalankan bisnis. Bentuk yang sama juga peneliti pahami pada tradisi yang dijalankan para buruh, seperti Mbak Riski yang hendak *ngapati*, atau Mbak Ugi yang juga mengadakan tradisi *suran* atau tahun baru Islam dengan membuat bubur *abang putih* yang diyakini tolak balak. Buruh juga mengharapkan berkah atau keselamatan.

Bentuk *selamatan* yang dilakukan Mbak Riski adalah *ngapati* yaitu penghormatan sekaligus acara menyambut kehamilan. Dilihat dari istilahnya, *ngapati* yang berakar pada kata *papat* yang artinya empat. Maka istilah *ngapati* berarti upacara di bulan kehamilan ke empat. Pada upacara ini diyakini bahwa ruh ditiupkan ke jabang bayi yaitu memasuki bulan ke empat. Seperti yang sore

ini sedang dilakukan oleh Mbak Riski yang kehamilannya memang memasuki usia ke empat bulan.

”Mbak ini aku masih bersiap-siap....namanya *ngapati*.....persiapan sedikit-sedikit....tapi aku tidak mengundang orang-orang....Cuma keluarga saja. Begitu nasehat bapak mertuaku. Katanya biar semuanya selamat sampai nantinya, termasuk aku. Kalau suamiku disuruh *tirakat*, di tempat ibu mertuaku mau mengundang *habib*, di sana tidak banyak orang perempuannya, kebanyakan laki-laki....seringnya pengajian seperti dzikir di tempat Pak Haji.”

(14 Januari 2013, *field note*, hlm. 201)

Selain tradisi *ngapati* berkembang pula upacara *mitoni*. Istilah *mitoni* itu sendiri berakar pada kata *pitu* atau tujuh, tujuh bulan kehamilan. Upacara ini juga dikenal dengan istilah *tingkeban* atau *ningkebi*. Penyelenggaraannya harus menurut peraturan adat yang berlaku. Pada umumnya dilakukan pada hari Selasa atau Sabtu, pada tanggal gasal. Semua yang dilakukan juragan dan buruh mencerminkan upaya mencari penyelamatan atas kepentingan pribadi (*religion as individual salvation*).

Budaya dan cara masyarakat beragama yang cenderung mengarah pada rasionalisasi menandakan bahwa meski Kota Pekalongan secara geografi bukanlah kota besar dan modern, tapi karakter pesisir yang egaliter, bebas dan terbuka berkontribusi kuat pada semua aspek kehidupan termasuk usaha batik. Dari bab 4 (empat) pula diketahui bahwa dalam interaksi usaha batik, tindakan saling memperhatikan antar komponen masih tetap dimotivasi pertimbangan rasionalitas ekonomi. *Ewuh pekewuh* buruh muncul karena ada hutang budi dari

juragan, keterbatasan modal dan jaringan pemasaran yang dihadapi juragan membuatnya *ewuh pekewuh* dan berada pada posisi lemah terhadap pemasok bahan baku dan pedagang.

Ketidakterdayaan juragan dan buruh batik telah menjebak mereka untuk harus siap bekerja sama dengan siapa saja atau apa saja (*sak singan*) yang bisa “menolong” mereka dari ketidakberdayaan itu. Maka tidak mengherankan jika wujud keberagaman para juragan dan buruh batik menjadi sangat lentur, sangat longgar. Dalam perpektif agama, peran agama bagi juragan dan buruh batik di Kota Pekalongan bersifat fungsional, yaitu ketika eksistensi agama dilihat dari fungsi sosial dan psikologi agama, baik bagi individu (juragan dan buruh secara individu) maupun kelompok (juragan dan buruh secara bersama dalam insitusi usaha). Secara internal, intensitas ritual yang semakin tinggi ketika usaha batik menurun, dan secara eksternal juragan membuka diri pada pemodal besar, etnis apa pun dan agama apa pun menandakan adanya fenomena kelenturan atau kelonggaran itu.

Memahami interkoneksi antara pengalaman batiniah dengan perilaku kerja yang jelas bersifat lahiriah bukanlah pekerjaan yang sederhana. Peneliti perlu mendalami proses yang mendasari interaksi Pak Haji Jamil dengan dunia sosio kultural. Pelajaran yang pokok bisa peneliti sadari adalah bahwa, mereka sangat mementingkan kehidupan batiniah (esoteris) daripada aspek lahiriah (eksoterik). Pengaruh keyakinan batiniah mudah dilihat dari cara berpakaian. Selama peneliti berinteraksi dengan mereka dalam berbagai kesempatan, mereka lebih

sering menggunakan baju takwa atau orang Pekalongan menyebutnya baju *koko*, dengan sarung dan *kethu* kaji warna putih. Bahkan jaket dan sandal yang digunakan cenderung tidak pernah berubah.

Gambaran yang dapat ditangkap dari fenomena berpakaian ini adalah mengenai cermin mengenai sikap dan tindakan penganut tarekat dalam memandang terhadap makna pakaian dalam kehidupan. Terlepas dari faktor ekonomi yang membelit, tetapi yang jelas bahwa mereka memang tidak menyukai terhadap hal-hal yang menjadikan *riya'* (menyombongkan diri) (Syam, 2013: 129).

Sikap taat dan patuh pada nilai-nilai ajaran yang diyakini informan menurut peneliti tidak lepas dari pengaruh tokoh agama atau yang sering disebut dengan kyai seperti sebutan Pak Haji Jamil dan Pak Arif kepada Kyai Jahri Anwar, sebutan beliau semua kepada Abah Anom, juga sebutan masyarakat kepada Habib Lutfi bin Al-Yahya. Salah satu bentuk kepatuhan yang ditunjukkan para informan adalah dorongan untuk tetap menjalankan usaha dan berusaha dalam segala keadaan bisnis. Dari fenomena tersebut, peneliti memahami ada peran para tokoh agama; Kyai atau Habib sebagai motivator bagi para pengikutnya.

Sikap taat yang akhirnya memunculkan perilaku kepatuhan para pengikut jika dilakukan berturut-turut dan mempengaruhi secara meluas maka melahirkan budaya kerja tertentu, yaitu pekerja keras, sabar dan tidak mudah putus asa. Sikap kepatuhan berikutnya adalah kepasrahan kepada Tuhan akan

apa yang menimpa. Menurut peneliti, kepasrahan mereka pada dasarnya terkait dengan keyakinan tentang "yang Kuasa" dan "yang tidak kuasa". Ketergantungan "yang tidak kuasa" kepada "yang Kuasa" menjadi mekanisme yang menjembatani (*bridging mechanism*) ketika muncul ketidakberdayaan seseorang di tengah-tengah perubahan, misalnya seperti menurunnya tingkat permintaan atau pada saat tertipu pemesan dan sebagainya. Di sinilah kesabaran itu muncul, dan fenomena ini menunjukkan bahwa ketidakberdayaan manusia yang melahirkan konsep dan tindakan yang bersifat religius-magistis (Madjid, 1993: 148).

BAB VI

INTEGRASI HASIL

Deskripsi dan analisa data sejak bab 1 hingga bab 5 pada penelitian ini menunjukkan bahwa konteks manajemen, hubungan kerja pada industri batik di Kota Pekalongan terkonstruksi karena kebutuhan ekonomi, terutama bagi pengusaha untuk mempertahankan keberlangsungan usaha. Tuntutan yang bersifat ekonomi tersebut berkembang sedemikian kuat hingga mempengaruhi corak religiusitas mereka, membuat pemahaman terhadap ajaran agama membentuk sikap pragmatis. Hal ini ditunjukkan dengan intensitas ibadah melalui ritual-ritual yang dilakukan yang meningkat pada saat usaha menurun. Di saat pengusaha merasa khawatir, lemah, tidak berdaya, "harmonisasi" antara juragan dengan buruh tampak menguat melalui simbol-simbol sikap diperlihatkan satu dengan yang lain. Semua itu demi menjaga kohesi internal.

Pragmatisme yang dilakukan para juragan membuatnya tidak konsisten (*ora pakem*), baik dalam memahami agama –agama tidak menjadi aturan moral tetapi menjadi alat untuk menjaga stabilitas bisnis: dari sisi mental dan hubungan internal seperti juragan dengan komunitas agamanya, juragan dengan pemasok bahan, juragan dengan subkontrak, juragan dengan konsumen, dan juragan dengan buruh. Peneliti memahami posisi para pengusaha batik skala kecil-menengah tidak bisa menjadi *raja tega*, meski hal itu seringkali justru membuatnya rugi. Ketidakkonsistenan ini

merupakan bentuk respon toleransi terhadap perubahan bisnis yang mereka hadapi. Ketidakberdayaan manusia yang melahirkan konsep dan tindakan yang bersifat religius-magistis seperti yang diungkapkan oleh Madjid (1993; 148). Hal tersebut tampak ketika agama dengan beragam ritual: *manakib*, *khaul*, *sedekah* dan sebagainya yang bertujuan *ngalab berkah* mengindikasikan harapan keselamatan di semua sektor kehidupan, termasuk ekonomi. Dengan metode antropologi yang telah peneliti tempuh, peneliti bisa memahami bagaimana pertautan ekonomi dan agama yang selama ini dipraktekkan oleh masyarakat Kota Pekalongan. Pertautan kedua bidang tersebut peneliti jabarkan sebagai berikut.

A. Ora Pakem (*The Culture of Inconsistency*)

1. Ngurip-Uripi Organisasi Usaha.

Pengalaman Pak Haji Jamil dalam berinteraksi bisnis dengan relasi dan buruh serta keluarga seperti telah digambarkan pada bab 4 (empat), menurut peneliti mengindikasikan telah terjadi sikap inkonsistensi yang ditunjukkan Pak Haji Jamil sebagai *owner* usaha batik. Inkonsistensi dalam bersikap ditunjukkan Pak Haji Jamil kepada para pihak yang telah merugikan bisnisnya, seringkali sulit dipahami bagi banyak orang. *Ngono neng ora koyo ngono* nampaknya tepat menjadi sebutan atas sikap-sikap Pak Haji. Rasa *ngemong* dan tidak mau ribut sering membuatnya gamang mengambil sikap tegas. Dimensi emosional menjadi lebih dominan dibandingkan dengan dimensi rasional.

Maio et.al (2000) mengatakan bahwa sikap inkonsistensi muncul ketika ada komponen dari sikap seseorang yang inkonsisten dengan evaluasi keseluruhan daripada objek sikap atau dengan komponen sikap mereka yang lain. Chaiken et.al (1995) dalam Maio menyebutkan bahwa inkonsistensi evaluasi kognitif yang tinggi terjadi ketika sikap yang diambil lebih didasarkan pada perasaan dan bukan pada kognisi (Maio, et.al., 2000: 74). Deskripsi data pada penelitian seperti yang telah disebutkan pada bab 4 (empat) memang menunjukkan bahwa sikap Pak Haji yang tidak bisa tegas dengan anggota keluarganya sekalipun itu adalah urusan bisnis, maupun dengan subkontraktornya, atau konsumennya lebih karena faktor perasaan, seperti *ewuh pekewuh* (kesungkunan), *melas* (kasihan), *ngemong* atau *ngayomi* (melindungi). Padahal Pak Haji bisa memperjuangkan hak-haknya sebagai pebisnis seperti yang dilakukan Koh Awen kepadanya.

”Sebenarnya saya bisa saja marah kepada orang itu...soalnya dia sendiri datang ke sini...menulis sendiri apa yang mau dipesan. Tapi kalau saya marah..tidak mengubah keadaan....malah membuat hubungan kerja menjadi tidak baik....dia akan kapok..., takut, malu kalau mau pesan lagi...akhirnya saya yang rugi.”
(25 April 2012, *field note*, hlm. 57)

Keputusan yang diambil untuk mentolelir subkontrak atau saudara yang tidak bisa memenuhi kewajibannya membuat Pak Haji harus menanggung sendiri kerugian yang muncul. Bagi Pak Haji selaku anak tertua, tanggung

jawab *ngemong* adik-adiknya tidak hanya sebatas urusan keluarga, melainkan juga dalam urusan bisnis. Kalau Pak Haji lebih mendahulukan kepentingan pribadinya daripada keluarga maka justru muncul masalah baru dengan ayahnya, dan masalah ini justru lebih ditakuti sebab beliau khawatir dikatakan sebagai anak yang durhaka.

Ketertarikan Pak Haji dengan pedagang dan subkontrak yang ditunjukkan rasa kekhawatiran jika Pak Haji bersikap tegas, maka akan membuat pedagang dan subkontrak menolak bekerja sama lagi. Kondisi adanya anggota keluarga yang tidak profesional, tidak jujur dan ketertarikan dengan pedagang maupun subkontrak memicu Pak Haji bersikap tidak konsisten sesuai aturan bisnis. Misalnya menolak menerima untuk menyita mobil dan lebih memilih menerima atau menarik kembali batik yang telah dipesan alias retur, meski pada akhirnya nilai barang menjadi sangat murah ketika dijual kembali.

Bagi Pak Haji, kondisi-kondisi itu menjadi ancaman serius bagi keberlangsungan usahanya. Keberadaan ancaman bagi seseorang ini mendorongnya bersikap inkonsisten (Neuman, et.al, 2003: 252). Inkonsistensi ini justru merupakan bentuk toleransi terhadap kondisi-kondisi yang penuh ancaman itu, seperti yang dinyatakan pula oleh Yurtsever (2000: 141). Konsep ini sesuai dengan tipikal masyarakat pesisir yang sangat egaliter dengan situasi apa pun seperti yang telah penulis sampaikan pada bab sebelumnya. Adanya jargon *sak singan* atau apa saja; dengan siapa saja adalah contoh tipikal

masyarakat Pekalongan. Sehingga penilaian *ora pakem* dari perilaku masyarakatnya (bahkan yang beragama Islam) juga dianggap sebagai suatu hal yang biasa, termasuk dalam dunia bisnis. Menurut peneliti kemunculan inkonsistensi religiusitas pengusaha batik tersebut berhubungan dengan beberapa faktor sebagai berikut:

a. *Keluarga lan Bisnis*

Institusi keluarga memiliki dimensi kerja sama di dalamnya, hanya saja pada akhir dan tujuannya seringkali menjadi berbeda (baca Fukuyama, 2002: 30). Sejak tahun 1985, Pak Hajilah yang mengendalikan kepemimpinan usahanya. *Abahnya*, H. Ardhi telah jauh lebih dulu memulai bisnis batik, yaitu sekitar 1965 an. Sebenarnya keterlibatan aspek keluarga bagi sebuah bisnis keluarga sangat berpengaruh bagi kesuksesan bisnis itu sendiri., sebab bisnis keluarga memiliki fitur yang unik seperti komitmen, nilai-nilai yang disepakati bersama, budaya, kepercayaan, reputasi dan sebagainya. Hal itu menjadi sumber-sumber strategis dan kapabilitas yang bakal terjadi dalam waktu jangka panjang (Suarez, 2001: 38).

Urusan modal dan strategi diperoleh Pak Haji secara otodidak dengan pengalamannya membantu usaha keluarga secara turun-temurun. Berbekal nama baik ayahnya, H. Ardhi, Pak Haji cukup mudah untuk memperoleh pinjaman modal. Bahan baku seperti kain mori didapatkan dengan cara berhutang kepada pengusaha yang memberi sanggan (*vertical*

subcontractor). Sedangkan untuk urusan corak dan jenis produksi Pak Haji sengaja tidak membuat corak dan jenis yang sama dengan usaha batik yang dijalankan H. Ardhi yang mengembangkan batik jenis kain sarung, sementara Pak Haji Jamil lebih kepada pembuatan hem batik dan setelan anak-anak. Jika *abahnya* tidak melakukan inovasi corak, Pak Haji telah mencoba berbagai inovasi, seperti corak *putihan* dan *gables*, yaitu corak abstrak yang dibuat melalui tehnik pencelupan. Karena corak baru itu pula sering Pak Haji mendapat cemoohan.

Hingga kini, inovasi yang dilakukan ternyata memperoleh respon pasar yang cukup bagus. Peneliti melihat banyak jenis *gables* yang dimaksud Pak Haji ini terpajang di ruang display. Dalam bisnisnya, Pak Haji berbagi *sanggan* dengan adik-adiknya, juga kepada *tetangga-tetangganya*. Mereka saling berbagi *sanggan* sesuai dengan fokus usaha masing-masing.

Dalam berhubungan bisnis dengan adik-adiknya, apa yang dialami Pak Haji, menurutnya tidak jauh berbeda *dengan* apa yang dialaminya sebagai saudara tertua. Seperti sikap mengalah ketika salah satu adiknya bersikap tidak membayar. Ketika mencoba bersikap tegas kepada adiknya, justru muncul masalah baru antara Pak Haji dengan Pak Haji Ardhi. Karena itu ia lebih memilih mengalah, diam dan mengikhhlaskan kerugian yang dialaminya, meski jumlahnya lumayan besar.

Tarik menarik antara norma keluarga seperti saling menolong, saling melindungi, dan *mengalah* dengan kepentingan bisnis sering membuat Pak Haji tidak berdaya dan menerima perlakuan yang secara ekonomi sangat merugikan sebagai pengusaha. Kewajibannya sebagai saudara tertua yang harus melindungi, mengayomi dan mengalah kepada adik-adiknya dalam hubungan keluarga terus terbawa dalam budaya bisnis (baca pula Sekarbumi, 2001: 2).

Kondisi itu membuat Pak Haji tidak bisa bersikap tegas layaknya para pemasok bahan yang tidak segan-segan menyita aset Pak Haji ketika ia tidak bisa membayar hutangnya. Akan tetapi peneliti melihat fakta yang berbeda ketika Pak Haji justru bisa bersikap tegas kepada buruh yang tidak bekerja dengan baik, bahkan memecatnya, seperti yang disampaikan Mbak Ugi kepada peneliti. Ketegasan ini mengindikasikan bahwa Pak Haji tidak bergantung pada buruh. Misalnya ketika ada buruh yang salah dalam membuat komposisi warna. Rupanya buruh itu adalah suruhan pengusaha subkontrak tempat Pak Haji *mbabarke* dan hasil pembatikannya tidak sesuai dengan sampel yang telah diberikan Pak Haji. Ada kesalahan pewarnaan sehingga kain yang sudah dibatik nampak kusam. Wajah Bu Hajjah Mukminah menunjukkan kekecewaan sambil menegur yang intinya memprotes kualitas *sanggan*.

Ternyata bukan hanya urusan bisnis, keluarga menyerahkan kepada Pak Haji untuk mengambil keputusan. Terhadap urusan perkawinan dan pendidikan lanjutan untuk anaknya, juga tergantung ijin dari Pak Haji. Sadar dengan ketidakmampuannya bersikap tegas kepada keluarga atau orang lain, membuat Pak Haji bersikap selektif, misalnya masalah hutang. Jika menurut prediksinya orang itu tidak akan mampu untuk mengembalikan hutang maka beliau cukup memberinya sejumlah uang untuk kebutuhan makan saja. Hal ini terpaksa dilakukan untuk menghindari adanya perselisihan di belakang hari, termasuk perubahan sikap jika orang yang meminjam tersebut bertemu dengan beliau misalnya menjadi *pekewuh* sehingga silaturahmi menjadi renggang.

Meski demikian tidak selamanya tindakan Pak Haji mendapat persetujuan Bu Haji, istri beliau. Bahkan pernah suatu kali Pak Haji *diwelehke* ketika tindakannya menolong orang justru dimanfaatkan orang tersebut, seperti uang pemberian justru digunakan untuk *nglosmen* atau makan-makan di luar, bukannya untuk kebutuhan makan yang lebih hemat misalnya di rumah mereka sendiri.

Dalam merekrut pekerja, selain keluarga Pak Haji juga merekrut para tetangga sekitar rumahnya, Ipeh, Zaki, Ipan, Umam, Lek Dul, Mbak Parekha, Budhe Sum, Yuni, Arum, Tisa, dan Mbak Ugi. Sebagian besar mereka terdiri dari anak-anak, remaja dan orang tua. Buruh yang datang ke rumah Pak Haji kebanyakan adalah remaja dan beberapa saja yang berusia

dewasa, sementara yang membawa *sanggan* pulang lebih banyak adalah orang dewasa. Seperti Nilam, Yuni, Tisa yang berusia 12-15 tahun idealnya masih sekolah. Ketiganya menyelesaikan pendidikan tingkat dasar. Tidak ada biaya dan untuk membantu orang tuanya menjadi alasan utama mereka. Arum terkadang juga membawa *sanggan* batik ke rumah yang akan dikerjakan bersama ibunya, atau Mbak Parekha yang datang mengembalikan *sanggan* pada Mbak Riski dibantu anaknya yang berusia balita menunjukkan bahwa pada dasarnya pengerjaan *sanggan* batik subkontrak ini melibatkan anggota keluarga.

Peneliti menyaksikan bahwa para buruh *borongan* yang membawa *sanggan* ke rumah (*putting out system*) adalah buruh perempuan. Lek Dul, Wawan, Umam, Zaki, Ipan tidak pernah membawa *sanggan* ke rumah. Fenomena ini menunjukkan bahwa pada level buruh, *sanggan* lebih disukai untuk dibawa ke rumah, sebab bagi mereka hal itu lebih efisien dan efektif di mana mereka masih bisa mengerjakan tugas rumah tangga yang lain seperti *momong* (mengasuh) anak seperti yang dilakukan Mbak Parekha, berjualan kelontong dan jajan seperti yang dilakukan Budhe Sum, dan mengisi waktu luang di malam hari seperti yang dilakukan Arum. Fenomena pekerja rumah yang melibatkan perempuan dan anggota keluarga, banyak terjadi pada model bisnis subkontrak di Kota Pekalongan meski juga mengakibatkan persaingan upah yang semakin rendah dan terkesan eksploitatif (baca pula Mehrotra et al. 2010: 210-211).

b. Barji Barbeh...Bubar Siji Bubar Kabeh.

Selain menjadi suami dan ayah, Pak Haji Jamil adalah pimpinan usaha batiknya. Sayangnya istri dan anaknya tidak terlibat langsung dalam pengambilan keputusan, baik dalam penerimaan *sanggan*, pembelian bahan baku, dan yang lainnya. Keduanya sangat bergantung pada Pak Haji. Fenomena ini banyak dijumpai pada industri batik di Pekalongan (hal ini juga menjadi karakter pada industri keluarga di Indonesia, baca pula Sekarbumi, 2001). Sehingga ketika Pak Haji sedang mengikuti kegiatan *suluk* di Jakarta selama 40 hari, praktis tidak banyak yang bisa dilakukan Mbak Ugi dan Mbak Riski. Pengerjaan *sanggan* akhirnya dilakukan sepulang Pak Haji dari Jakarta. Meski Mbak Henny sudah mulai belajar usaha batik, tapi dia tidak terlibat mengelola usaha ayahnya secara langsung. Bisa dikatakan pada usaha Pak Haji ini, Mbak Henny tidak betul-betul dipersiapkan menjadi penerus usaha. Peneliti tidak pernah melihat Pak Haji melibatkannya untuk melayani pedagang atau konsumen yang datang hendak memesan barang. Semua orang yang bertamu selalu berkomunikasi langsung dengan Pak Haji, jika tidak bertemu langsung pun, pesan dititipkan ke Bu Hajjah Mukminah untuk disampaikan kepada Pak Haji, tanpa ada keputusan yang berarti.

Fenomena tidak mempersiapkan anggota keluarga untuk menjadi pemimpin pada usaha batik secara serius memang banyak terjadi di Kota Pekalongan. Kebanyakan anggota keluarga bisa mengelola usaha bukan karena ada mekanisme transfer manajemen usaha yaitu dengan mengalihkan kontrol manajemen usaha secara terencana (baca Sharma, 2003: 1), padahal performa usaha keluarga pada dasarnya sangat berkaitan dengan proses suksesi yang terjadi. Seperti yang dinyatakan Ward (1987)

....many family firms do not plan for the future. They become fixated on a previously successful strategy, which ultimately causes their businesses to stop growing.
(Ward dalam Kellermans, 2004:211)

Pak Haji menjalani bisnis batik lebih karena ketiadaan alternatif keahlian, kultur dan lingkungan. Keseharian menyaksikan orang-orang membuat batik, membuat anak-anak dan generasi muda mudah mempraktekkannya tanpa mengikuti serangkaian pendidikan mengenai usaha batik, misalnya keputusan Pak Haji menekuni batik lebih karena sejak kecil menyaksikan orang tuanya membuat sarung batik, lebih karena otodidak, berdasarkan pengalaman. Begitu juga dengan Mbak Henny, sehingga sektor pendidikan pun seringkali tidak sinergi dengan sektor usaha batik, contohnya Mbak Henny mengambil jurusan pendidikan, kemudian Faisol putra dari KH Jahri Anwar dan Yusuf putra Pak Haji Zen merupakan

lulusan sekolah agama. Jarang keluarga pengusaha batik yang secara terencana mempersiapkan anak-anaknya untuk mengembangkan usaha keluarga, dengan menempuh kuliah di bidang disain, menejemen, keuangan, marketing dan sebagainya.

Adik-adik Pak Haji yang tinggal tidak jauh dari tempat usaha Pak Haji pun tidak ikut membantu Bu Hajjah Mukminah dalam mengambil keputusan pada bisnis Pak Haji di saat Pak Haji tidak berada di tempat, tidak ada dorongan membantu mengambil keputusan bisnis meski mereka sering mendapat *sanggan* dari Pak Haji. Kondisi ini terimplikasi oleh sentralistik pengambil keputusan dan menyebabkan usaha Pak Haji tidak bisa berkembang dengan cepat, dengan kata lain suksesi yang tidak terencana mempengaruhi performa usaha (baca pula Handler, 1994 : 133).

Peneliti melihat bahwa usaha batik yang dijalankan Pak Haji pun bukan karena proses suksesi oleh Haji Ardhi sang ayah, tetapi merupakan usaha Pak Haji tersendiri. Begitu juga dengan Mbak Henny tidak memperoleh *treatment* se bagai penerus usaha batik ayahnya, yang ditandai tidak dilibatkannya Mbak Henny untuk belajar mengambil keputusan bisnis. Yang dilakukan Mbak Henny sekedar hobby dan karena pengalaman melihat sang ayah berbisnis. Padahal jika Pak Haji sebagai pendiri (*predecessor*) usaha batik dan Mbak Henny sebagai penerus atau pengganti kepemimpinan (*successor*) secara bersama-sama menangani usaha batik, misalnya urusan konsumen, pembelian bahan baku, manajemen keuangan,

produksi dan sebagainya secara intensif, tentu harapan usaha batik agar lebih mampu bertahan akan lebih besar (baca pula Molly et.al, 2010: 135). Sayangnya hal itu tidak dilakukan.

Hasil penelitian yang sama juga ditemukan Alexander bahwa bagi kalangan muslim, keputusan untuk mendirikan suatu perusahaan seringkali tidak didasarkan pada peluang pasar, melainkan karena dorongan dari garis keluarga sebagaimana hak suksesi (pergantian kepemimpinan) yang mereka miliki. Kepemilikan perusahaan orang Jawa seringkali dikuasai oleh keluarga inti (Rutten, 2003: 23). Dengan kata lain pengelola usaha lebih bersifat nepotisme atau karena pertalian darah, keturunan daripada orang di luar keluarga (Checkly, 2010: 23; Berkel, 2007: 28).

Secara manajerial, tentu kondisi ini sangat rentan bagi keberlangsungan bisnis keluarga, sebab pengelolaan usaha tidak cukup hanya dikendalikan oleh ikatan kekeluargaan tapi juga memerlukan perencanaan usaha yang sangat mendasar. Seperti yang dikemukakan Sekarbumi,

The future of the family businesses will no longer depend on informal discussion of wishful thinking, but on a through planning that could ensure their firm's long term survival and success.

(Sekarbumi, 2001: 143)

Akibat ketiadaan proses suksesi ini membuat Pak Haji Jamil menanggung semua keputusan bisnis, sementara Mbak Henny sekalipun sudah menjadi seorang sarjana tidak bisa membantu apa pun. Maka menjadi wajar ketika Pak Haji menyampaikan keluh kesahnya kepada Mbak Ugi perihal beban pikirnya, sebagaimana telah disebutkan pada bab 4 (empat). Kemarahan, kekecewaan Pak Haji kepada adiknya dan ketidakberanian mendulang masalah baru dengan sang ayah hanya bisa diungkapkan dengan cara mengurangi atau bahkan menghentikan *sanggan*. Emosi negative pasca konflik dengan anggota keluarga memang berpeluang mengurangi kebersamaan yang telah terbangun selama ini (baca pula Kellermans et.al. 2004: 212).

c. Mamang.

Penelitian ini menemukan fakta bahwa dalam diri Pak Haji Jamil mental sebagai pengusaha tidak terpenuhi sepenuhnya dalam arti mental yang ideal sebagai pengusaha. Keputusan yang diambil seringkali terlihat ambigu. Dengan pengalaman bisnis lebih dari 20 (dua puluh) tahun, semestinya Pak Haji sangat kaya dengan pengalaman dan tidak perlu takut untuk tegas bertindak kepada subkontraktor atau para pedagang yang memenuhi kewajibannya, sebagaimana dia diperlakukan oleh pemasok kain mori. Kekhawatiran bahwa konsumen tidak akan lagi memesan batik dan berpindah kepada pengusaha lain semestinya tidak membuat Pak Haji takut

dan lemah. Semakin tinggi ketergantungan Pak Haji dengan pihak-pihak itu, semakin tinggi peluang terjadinya inkonsistensi (baca pula Lee, et.al., 2004: 313). Sementara bagi suatu usaha, baik yang besar maupun kecil, mentalitas pengusaha (*mentality entrepreneur*) sangat diperlukan (baca Jones et.al., 2009: 331). Seorang pengusaha memerlukan sejumlah aspek mental yaitu: inovasi dan kreatifitas, intuisi, berani mengambil resiko, memiliki ambisi yang tinggi, independen, percaya diri yang kuat, pribadi yang bermoral, memiliki harga diri, memiliki jiwa kepemimpinan, peka dengan peluang bisnis dan fleksibel (Wijewerdana, et.al, 2008:151). Mental Pak Haji yang demikian dipengaruhi oleh iklim lingkungan (*environment climate*) yang terdiri dari *value*, budaya, ikatan keluarga, perubahan bisnis (*business change*), keterbatasan modal termasuk *network constraint* dan kepribadian Pak Haji sendiri.

Values yang diyakini dan diamalkan sejak kecil sebagai orang Jawa dan beragama Islam hingga berumah tangga, sebelum berhaji hingga saat ini membentuk pribadi Pak Haji sebagai orang yang sabar, hidup *sakmadyo-gona'ah* (menerima apa adanya), sikap ini dia tunjukkan kepada relasi, buruh dan keluarga. Istri dan anak-anaknya serta sebagian buruh bisa menerima, bekerja sama dan bersimpati dengan menunjukkan solidaritas. Termasuk ketika menerima perlakuan subkontraktor dan konsumen/pedagang yang tidak profesional. Tetapi tidak ketika Pak Haji menegur bahkan memecat buruh yang tidak baik kinerjanya. Artinya dalam taraf

human relation, Pak Haji Jamil terkadang menunjukkan sikap tidak rasional, tetapi di lain masalah (konflik juragan-buruh dan pemberian fasilitas rumah kepada sebagian buruh) justru rasional. Menurut peneliti tindakan Pak Haji Jamil yang dianggap tidak rasional dan sebaliknya dipengaruhi oleh moralitasnya. Meski merugikan bisnis Pak Haji secara materi, sikapnya kepada subkontraktor atau pedagang menunjukkan toleransi. Dengan toleransi, Pak Haji berharap masih ada kerjasama yang berkelanjutan bukan putusya hubungan bisnis. Nampaknya hal itulah yang menjadikan Pak Haji lebih bersikap sabar, sehingga hubungan bisnis batik bukan semata urusan bisnis tetapi juga urusan sosial. Konteks ini membuat tindakan yang diambilnya menjadi lebih bermakna (baca pula Speck, 1998: 69).

Dari berbagai pengalaman bekerja baik sebagai juragan yang menghadapi kondisi bisnis yang fluktuatif maupun sebagai buruh dengan upah yang tidak mencukupi menunjukkan bahwa olah batin mereka berhasil membentuk olah pikir (cara berpikir) selanjutnya dalam memahami makna kerja dan makna hidup. Keberhasilan ini dibenarkan oleh Mulder (2001) yang menyatakan bahwa

Mistisisme Jawa sama sekali tidak gagal dalam menyediakan makna bagi penderitaan, dan kekinian yang kacau serta memencilkan, justru mengukuhkan kebijaksanaan yang terkandung dalam mistisisme dan praktiknya. Pengalaman ketidakberdayaan sehari-hari rupanya menguatkan kebijaksanaan yang mengajarkan lebih baik tidak mengharapkan apa-apa, sudah cukup dengan sedikit yang ada, mengambil hikmah dari penderitaan dan lebih banyak menengok ke dalam diri daripada mencari imbalan di dunia luar.

(Mulder, 2001: 25).

Akan tetapi dalam taraf *God-mystic relation*, Pak Haji Jamil melalui rangkaian kegiatan manakib dan *dzikir* justru menunjukkan rasionalitasnya, dengan prinsip *sedekah* berbanding lurus dengan keuntungan yang dia dapat. Sedikit keuntungan yang diperoleh menandakan sedikit pula sedekah yang Pak Haji keluarkan. Atau dengan jumlah dzikir yang berbanding lurus dengan ketenangan yang dirasakan, semakin banyak jumlah dzikir semakin Pak Haji merasa tenang.

Sikap Pak Haji (antara yang rasional dan irrasional) menunjukkan ambiguitas, dan hal ini menggambarkan bahwa telah terjadi pragmatisme agama atau kapitalisasi agama. Inilah yang menjadi temuan dalam penelitian ini, bahwa ternyata pada sebagian kalangan pengusaha batik, tindakan ekonomi berhubungan dengan religiusitas. Hanya saja hubungan itu lebih menggambarkan tindakan pragmatisme termasuk urusan keagamaan. Semakin kuat ekspektasi pengusaha untuk memperoleh keuntungan ditandai dengan semakin intens mereka menjalani praktek keagamaan. Dorongan

mendapatkan keuntungan (termasuk ketenangan dan relasi bisnis) sebagaimana dalam rasionalitas ekonomi mendorong Pak Haji Jamil semakin semangat menjalani ritual agama. Rasionalitas Pak Haji mempengaruhinya berperilaku semacam itu

Peneliti bisa memahami bahwa sikap Pak Haji yang ambigu dan tidak konsisten dalam menerapkan prinsip rasional-irrasionalnya karena sebagai pengusaha, Pak Haji sangat fokus dengan tujuan bisnis, yaitu pencapaian keuntungan, sehingga peran nilai tidak terelakkan. Begitu pula dengan fenomena pragmatis yang terindikasi pada kepemimpinan usaha Pak Haji. Surie (2008) menyebutkan bahwa pragmatisme pada dunia wirausaha berhubungan dengan inovasi dan pencapaian tujuan tertentu.

Entrepreneurial leaders are often perceived as eschewing ethics and values because of their strong focus on goals and achievement...pragmatism in entrepreneurs is related to innovation and accomplishment...
(Surie et.al., 2008: 235).

Penelitian ini menemukan bahwa dalam konteks industri batik di Kota Pekalongan, pragmatisme telah terjadi dalam beberapa aspek, yaitu:

1. Pragmatisme dalam motif batik, yang selalu mengikuti trend pasar, sehingga di sini tidak ada motif *pakem*, baik desain maupun warna.
2. Pragmatisme pada hubungan juragan dan buruh. Model kerja mingguan dan *borongan* baik dilakukan di tempat juragan maupun dibawa pulang

oleh buruh (*putting out system*), tidak adanya kontrak kerja (tertulis) menandakan adanya pertimbangan ekonomis-pragmatis ketika mereka tidak puas dengan upah atau hubungan kerja, maka dengan mudah mereka berpindah tempat kerja.

Oleh karena itu penelitian ini juga menemukan bahwa mayoritas hubungan *patron-klien* semakin luntur, seperti yang diakui Pak Haji Jamil, saat ini mencari buruh sangat sulit. Biasanya mereka mempertimbangkan tinggi rendah upah. Buruh tidak lagi bergantung pada juragan batik tertentu, hal ini juga dipicu dengan banyaknya *home industry* batik di Pekalongan, sehingga daya tawar buruh semakin tinggipula. Baik pengusaha maupun buruh sama-sama berkepentingan mencari kepuasan finansial. Maka tidak heran jika juragan seperti Pak Haji melakukan apa saja yang menurutnya akan berdampak baik untuk usaha batiknya seperti jelas dijelaskan sebelumnya.

Penelitian ini juga menemukan bahwa keberlanjutan usaha batik di tingkat pengrajin sama mirisnya dengan keberlanjutan hidup kaum buruh. Pengusaha semacam Pak Haji Jamil ini seringkali tidak punya pilihan lain kecuali menunggu dan mengerjakan *babaran* batik dengan harga yang sudah ditentukan sang pemilik *sanggan*. Semakin murah upah *babaran* semakin disukai pemilik order. Persaingan pasar (*market competition*) termasuk persaingan harga upah *babaran* membuat pengrajin hanya bisa pasrah, apalagi keterbatasan modal termasuk kain

mori menambah mereka lebih bergantung kepada sang pemilik order (*vertical subcontractor*).

2. *Sing Penting Lancar Usahane.*

Budaya yang terbangun pada hubungan industri batik merefleksikan tatanan nilai yang dimiliki individu para buruh, juragan, pedagang, pengusaha dan pemasok bahan. Melalui budaya tersebut pula peneliti bisa memahami bagaimana sistem subkontrak bisa bertahan hingga saat ini. Budaya menjadi bagian penting yang mempengaruhi manajemen organisasi industri batik di Pekalongan. Apa yang menjadi keyakinan mendasari (*basic assumption*) masing-masing pihak berkontribusi pada perilaku berorganisasi. Bagaimana mereka saling memahami, seperti apa perasaan ikut menentukan tindakan juga tampak jelas tergambar pada hubungan industri Pak Haji Jamil. Penelitian ini juga menemukan bahwa pada industri kecil menengah, budaya yang cenderung informal menjadi sumber daya (*capital*) yang sangat *powerful* dalam mengoperasionalkan organisasi. Seperti yang dikemukakan Schein,

We failed to note that "culture", viewed as such taken-for-granted, shared, tacit ways of perceiving, thinking, and reacting, was one of the most powerful and stable forces operating in organizations.
(Schein, 1996:231).

Namun budaya yang terlanjur berkembang di antara buruh dan juragan juga sekaligus menjadi kontra produktif yang juga ikut berperan pada lemahnya kontrol manajemen sumber daya, seperti dilemma yang dihadapi Pak Haji dengan subkontraktornya baik itu dari kalangan keluarga maupun orang lain membuatnya selalu mengalah. Juga dilema antara Pak Haji dengan konsumennya yang ingkar janji membuatnya enggan menerapkan sanksi meski sangat merugikan usahanya. Hubungan dengan dasar budaya dan nilai-nilai yang sama justru membuat Pak Haji sebagai juragan semakin merugi di saat usaha batiknya menurun. Penelitian ini mendapati fakta bahwa budaya selain menjadi kekuatan sekaligus kelemahan, keduanya berkolaborasi secara unik dalam usaha batik skala kecil menengah di Kota Pekalongan. Posisi budaya organisasi ini juga dikemukakan oleh Sobirin,

Dalam praktik, sering terjadi sebaliknya, budaya organisasi justru menjadi faktor penghambat dalam kehidupan organisasi.
(Sobirin, 2002: 17).

Kesamaan nilai atau *value* yang berkembang secara mayoritas di kalangan Pak Haji, buruh, subkontraktor, konsumen tidak menjadi jaminan bahwa semua perilaku mereka secara organisasional bersifat positif dalam arti membangun kesadaran usaha agar berkembang dengan baik. Konflik yang umumnya disebabkan motif ekonomi tetap terjadi baik di kalangan sesama

buruh, Pak Haji dengan buruh, Pak Haji dengan konsumen dan Pak Haji dengan subkontraktor. Konflik level individu tersebut secara simultan merembet ke level organisasi hingga ujung-ujungnya, kondisi usaha Pak Haji semakin menurun.

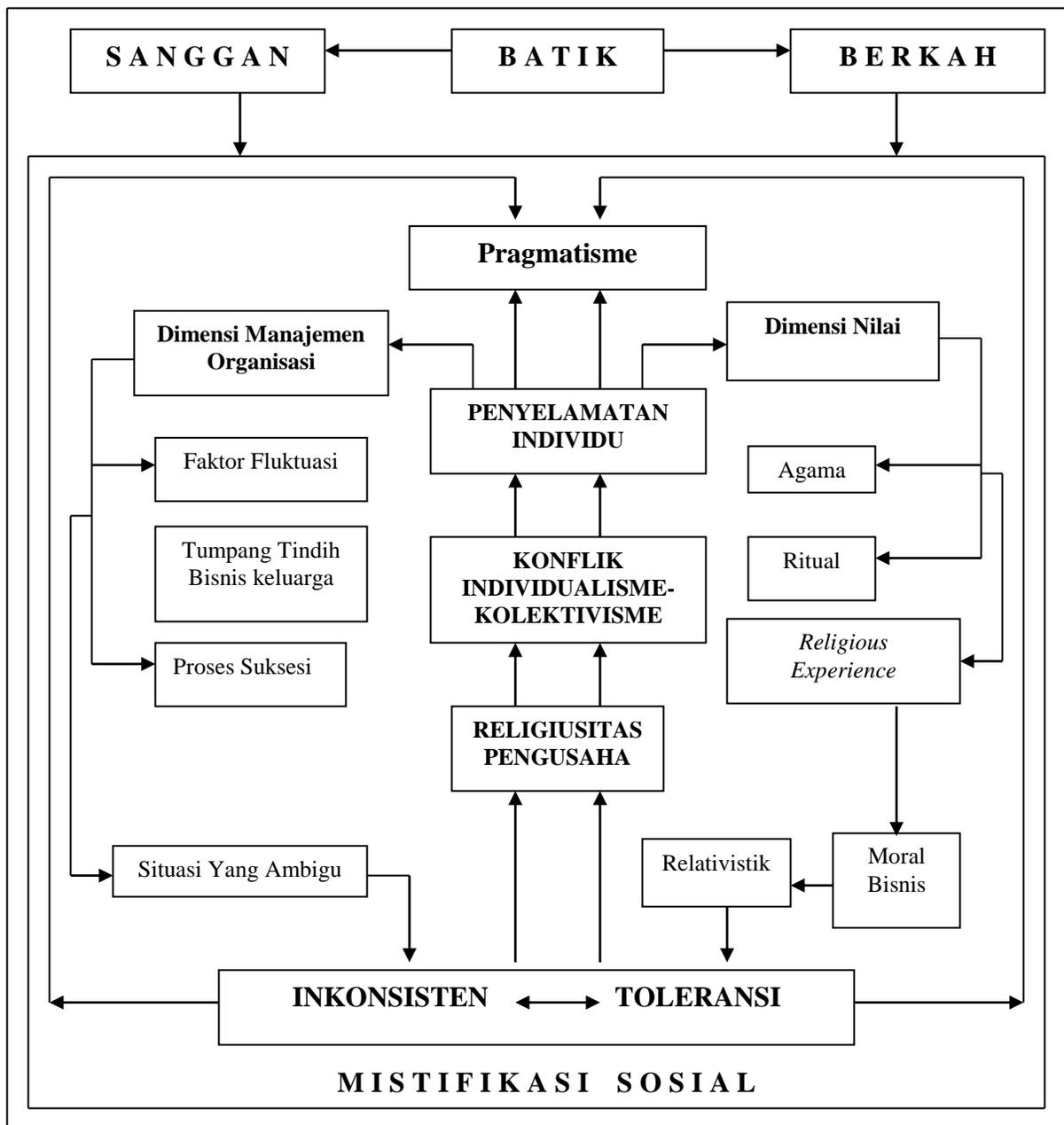
Situasi bisnis yang fluktuatif, menuntut juragan untuk bertindak apa saja demi menyelamatkan usaha. "Kerja sama dan harmonisasi" yang selalu digembar gemborkan sebagai nilai budaya organisasi pada kenyataannya telah menjadi *frame* yang membingkai konflik nilai individu dan kolektif pada organisasi usaha. Misalnya ketika Pak Haji Jamil tidak menindak tegas para subkontraktor dan pedagangnya yang ingkar janji, sebenarnya tidak mencerminkan kehendak pribadi tetapi lebih disebabkan motif menyelamatkan usaha yang menjadi tumpuan keluarga dan para buruh. Penelitian ini menemukan bahwa pada bisnis batik, tuntutan ekonomi seringkali memunculkan inkonsistensi antara nilai seseorang dengan perilaku yang dihasilkan. Ketidakkonsistenan antara perilaku sebagai bagian budaya dengan nilai yang diyakini ini juga dikemukakan oleh Schein,

Overt behavior alone cannot be used to decipher culture because situational contingencies often make us behave in a manner that is inconsistent with our deeper values and assumptions. For this reason, one often sees "inconsistencies" or "conflict" in overt behavior or between behavior and espoused values.

(Schein, 1996: 11).

Pemahaman mengenai proses terjadinya inkonsistensi dan pragmatisme di kalangan pengusaha dapat dilihat pada gambar berikut ini.

Gambar 6.1.
Proses Analitik Pragmatisme Religiusitas Pengrajin Batik



Kesadaran kolektif (*consciense collective*) antara pengusaha, buruh, subkontraktor dan yang lainnya yang seharusnya mencerminkan hubungan antara sumber nilai yaitu salah satunya adalah agama dan kemasyarakatan (baca masyarakat industri) sebagaimana yang digambarkan Talcot Parson (1965: 646) di kalangan pembatik Pekalongan menjadi pengecualian, sebab meski mayoritas pelaku usaha adalah orang beragama, dalam hal ini Islam, akan tetapi tidak semuanya memiliki potensi untuk dipercaya (*trusted*) yang sama. Dalam penelitian ini Pak Haji seringkali ditipu para *loper*, subkontraktor termasuk adik-adiknya yang tidak mengerjakan *sanggan* dengan baik, begitu juga dengan buruh. Kesadaran kolektif (*consciense collective*) berubah menjadi penyelamatan individu (*individual salvation*). Kompleksnya masalah pada organisasi bisnisnya, menuntut Pak Haji Jamil untuk fleksibel dengan para pihak demi bertahannya usaha ini. Fleksibilitas juga merupakan faktor penting bagi keberlangsungan organisasi, seperti yang dinyatakan oleh Yurtsever:

Organizations should have more flexible standards of morality to cope with an ambiguous situation.
(Yurtsever, 2000: 146)

Hubungan industri yang terjalin antara Pak Haji Jamil dengan para pihak tersebut tidak sebenar-benarnya merefleksikan kesadaran kolektif, tetapi lebih termotivasi tuntutan ekonomi, yaitu menyelamatkan bisnis batik.

”Kebersamaan, kerja sama” lebih terkesan sebagai sebuah hasil rekayasa sosial (*social engineering*). Perubahan kesadaran kolektif menjadi penyelamatan individu itu tampak pada keputusan Pak Haji yang seringkali bertentangan dengan rasionalitas-kalkulasi ekonomi (tidak menyita aset pihak yang berhutang, memberi fasilitas secara intuitif bukan berdasar nominal biaya atau untung rugi). Semuanya dilakukan karena Pak Haji Jamil sangat bergantung pada para pihak tersebut. Pengalaman Pak Haji Jamil sebagai salah satu dari pengusaha batik di tingkat kecil dan menengah di Kota Pekalongan tersebut mengindikasikan bahwa mereka memang memiliki keterbatasan sumber daya (*capital constraint*) yang membuat mereka tidak memiliki daya tawar (*bargaining power*) terutama ketika menghadapi persoalan bisnis.

Peneliti menjadi paham dengan sikap ambigu dan tidak konsisten sebagai pengusaha yang diperlihatkan Pak Haji. Ternyata sikap-sikap itu muncul justru sebagai bentuk toleransi terhadap situasi yang dirasa mengancam eksistensi usaha Pak Haji. Toleransi terhadap ambiguitas ini sering dihadapi dalam dunia bisnis, seperti yang disebutkan oleh Yurtsever

Tolerance for ambiguity, then, is defined as the extent to which an individual feels threatened by an ambiguous situation.

(Yurtsever, 2000: 141 & 146)

Fenomena yang juga sangat menarik bagi peneliti adalah intensitas keberagaman Pak Haji yang semakin meningkat melalui forum *manakib*, jumlah dzikir termasuk dalam organisasi tarekat seperti yang diakuinya ikut berkontribusi dalam membangun jaringan bisnis seperti yang disampaikan pada bab-bab sebelumnya menandakan bahwa pelaku agama telah bersikap pragmatis dalam memperlakukan agama. Seperti yang dialami Pak Haji, keuntungan praktis dari organisasi tarekat, rutinitas manakib, intensitas dzikir mendatangkan ketenangan dan juga jaringan bisnis. Penelitian ini menemukan sebuah tesis bahwa di kalangan pengusaha batik di Kota Pekalongan, agama menjadi alat atau instrumen untuk menjaga keberlangsungan bisnis. Perilaku juragan maupun buruh sebagai *member* sebuah kegiatan organisasi bisnis mempengaruhi cara pandang mereka terhadap ritual agama tertentu seperti haji, dzikir, manakib, *selamatan* dan sebagainya. Seseorang dipandang religius tidak lagi dilihat dari aktivitas keberagamaannya sehari-hari, tetapi lebih ditentukan pada status keberagaman tertentu, seperti gelar haji. Hal ini berbeda dengan pernyataan Morgan & Lawton (1996) bahwa

Individual characterized as religious are not only those who hold particular religious beliefs but also practice them in day-to-day. For example, religious people pray, attend a place of worship, in some cases fast and engage in socially beneficial actions (e.g. charity and volunteer work), as directed by their religion.
(Morgan & Lawton dalam Ntalianis, 2005: 90).

Dalam perspektif organisasional keputusan Pak Haji Jamil untuk memberikan fasilitas hak pakai rumah yang telah dihuni Mbak Ugi dan Pak Ameng selama bertahun-tahun tidak mencerminkan pertimbangan ekonomi yang bersifat kalkulatif, tetapi justru intuitif. Nilai sewa kedua rumah yang jika diakumulasi telah mencapai ratusan juta seperti tidak menjadi beban yang merugikan bagi Pak Haji Jamil, meski sebenarnya benar-benar membebaninya. Kesetiaan dan loyalitas yang diharapkan dari Pak Ameng dan Mbak Ugi menjadi harga impas dari fasilitas tersebut. Begitu juga perhatian kepada Mbak Riski melebihi buruh lainnya seperti Ipeh, Wawan, Lek Dul, Mbak Parekha, Umam dan Budhe Sum dengan memberi fasilitas lebih berupa makan siang, kebebasan ijin tidak masuk tanpa dipotong upah menunjukkan ada perbedaan antara buruh biasa (harian maupun borongan atau *part time*) dengan buruh *full time*.

Loyalitas yang diperlihatkan Mbak Ugi dan Mbak Riski sebagai harga impas menggambarkan bahwa hubungan kerja di antara mereka dengan Pak Haji lebih terorientasi secara relasional daripada transaksional. Peneliti mendapati bahwa karakter beragama mereka sama, yaitu sama-sama secara aktif melakukan ritual agama tertentu, seperti *selamatan*, *nyadran*, *suran* dan sebagainya. Perilaku mereka menunjukkan bahwa *belief* yang sama berpengaruh pada pembentukan orientasi kontrak psikologi yang cenderung berpola relasional daripada transaksional. Seperti yang dinyatakan oleh Ntalianis bahwa

Between religiosity and contract orientations differ across full-time and part-time employees. In fact, Werbel (1985) suggested that organizational behavior-attitude linkages are likely to be weaker for part-time employees, because they are ore concerned with events external to an organization...strong beliefs are more likely to reinforce relational contract orientations and weaken transactional contract orientation when employees are full-time rather than part-time.
(Ntalianis, 2005: 94).

Keputusan tersebut pada dasarnya merugikan (disfungsi) secara finansial bagi usaha karena sangat berpengaruh pada sisi modal usaha. Kenyataan ini mengindikasikan tingkat kepercayaan diri yang tidak memenuhi syarat Pak Haji sebagai pengusaha. Ketidakberanian mengambil resiko seperti keluarnya Mbak Ugi dari tempat kerja atau Pak Ameng dan konsumen tidak lagi berhubungan bisnis membuat Pak Haji mengambil keputusan semacam itu. Hubungan kepercayaan diri, resiko dan pilihan keputusan dinyatakan oleh Gosh dan Ray (1997) sebagai berikut:

Confidence may be affected by attitude towards ambiguity. Decision makers who are less risk averse and have more tolerance for ambiguity display greater confidence in their choice.
(Gosh and Ray, 1997: 82 & 98).

Polemik kalkulatif dan intuitif adalah contoh konflik nilai (antara nilai yang menjadi kesepakatan umum seperti kejujuran, dedikasi, kemauan bekerja sama, menjalankan hak dan kewajiban dengan bagaimana akhirnya nilai-nilai tersebut digunakan senyatanya) yang membolak-balikkan tindakan Pak Haji Jamil, bagaimana akhirnya dia mengambil keputusan berperilaku. Pada dimensi nilai, inilah yang disebut konflik antara *espoused value* dan *value-in-use*.

Espoused theory refers to the worldview and values that people believe guide their behaviors. Theory –in- use refers to the worldview and values reflected in the behaviors that actually drive their actions. As the authors pointed out, few people are aware of their theories in-use or that these are not always the same as the theories they espouse.
(Savaya et.al: 2012: 145).

Konsep nilai menjadi sangat potensial dikaji pada level analisis sosial baik level individual maupun organisasi, terutama untuk memelihara interaksi yang terjadi. Seperti yang dinyatakan oleh Meindl

To need for economy efficiency, organization adopt values that mandate allocating their resources equitability: to maintain internal cohesion and solidarity, however they adopt value to mandate allocating their resources equally.
(Meindl, 1989 dalam Kabanoff, 1995: 1076)

Dalam penelitian ini peran nilai dalam mengintervensi keputusan pengusaha menjadi hal yang sangat menarik, sebab pengalaman Pak Haji dalam mengelola usahanya menunjukkan bagaimana kohesi internal di tingkat organisasi dikelola dengan memperhatikan peran nilai.

Konflik nilai yang didorong kebutuhan ekonomi dan ketergantungannya yang tinggi para koleganya mengindikasikan bahwa di kalangan pengrajin batik di Kota Pekalongan belum terbangun kesadaran kolektif (meski mereka adalah masyarakat beragama), sebab jika kesadaran kolektif antar pelaku usaha batik benar-benar telah ada (dengan menjalankan hak dan kewajiban dengan baik), maka Pak Haji tidak perlu mengambil keputusan yang justru tidak mencerminkan rasionalitas ekonomi. Dengan demikian penelitian ini menemukan fakta bahwa realitas usaha batik tidak semata-mata merupakan realitas bisnis yang mendasarkan pada prinsip ekonomi, untung rugi saja tetapi juga merupakan realitas sosial budaya, yang jelas-jelas memiliki hubungan intersubjektif.

Pada penelitian ini, jelas sekali perilaku juragan kepada buruh, begitu juga sebaliknya merupakan wujud dari pemaknaan oleh salah satu pihak terhadap apa yang telah dilakukan pihak lain. Sebagai contoh, sikap diam yang ditunjukkan oleh Pak Haji dimaknai sebagai sebuah kesabaran dan ketenangan oleh para mandornya, Mbak Ugi dan Mbak Riski. Kedua orang itu akhirnya berperilaku sabar dan tidak mengambil keputusan yang akan menambah beban pikiran Pak Haji, seperti keluar dari pekerjaan misalnya.

Diamnya sang juragan dimaknai secara simbolik sebagai ketenangan dan kesabaran, sehingga buruh tidak tega atau *pekewuh* untuk berperilaku tertentu karena khawatir membuat juragannya tidak berkenan.

Organization were seen as shared meanings or an "distinctive social units possessed of a set of common understandings for organizing action ... and languages and other symbolic vehicles for expressing common understanding. Cultural views of organization emphasize that individuals' actions are based on their subjective definition of the situation, that people "act out and realize their ideas (Weick, 1977), collectively creating their own realities.

(Smircich, 1983: Louis, 1983: Thomas & Thomas, 1970: Weick, 1977 in Heracleous, 2001: 427).

Hubungan intersubjektif tersebut yang seringkali mengaburkan pertimbangan ekonomi. Biaya sosial (*social or hidden cost*) seperti hutang yang tidak terbayarkan dan fasilitas yang muncul demi hubungan tersebut pada dasarnya adalah beban bagi pengusaha. Namun dengan bingkai ajaran agama dan filosofi orang Jawa seperti *sedekah*, sabar, *nrimo*, dan sebagainya membuat hal itu tidak disebut sebagai kerugian dan pengeluaran. *Local knowledge* semacam itu diperoleh dari pengalaman Pak Haji dalam beragama (*religiuous experience*) dengan menjalankan ritual yang telah disebutkan pada bab sebelumnya. Ketenangan dan kesabaran yang kerap diakui Pak Haji adalah benang merah dari keterkaitan antara ritual dan kondisi psikologi para pelaku yang pada akhirnya mengintervensi aktivitas rasionalnya.

Sekali lagi hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa esensi pembauran antara agama dan ekonomi di kalangan pembatik di Kota Pekalongan terjadi karena kebutuhan pragmatis sehingga yang muncul bukanlah kesadaran kolektif, yang sangat menekankan aspek pemahaman (baca pula Durkheim, 1965: 678), tetapi keadaan saling memanfaatkan ketidakberdayaan dan keterbatasan sumber daya. Dari sudut pandang akademis khususnya dalam perspektif filosofi, hal ini tidaklah sulit dipahami.

Inkonsistensi yang terjadi dapat peneliti klasifikasikan pada bentuk filosofi moral yang cenderung relativistik. Seperti yang dijelaskan oleh Forsyth (1992) bahwa dalam praktek bisnis, tindakan moral seseorang berhubungan dengan situasi yang menyertainya.

At the end of the relativism dimension, highly relativistic individual espouse a personal moral philosophy based on skepticism. They generally feel that moral action depend upon the nature of the situation and the individuals involved, and when judging others they weigh the circumstances more than the ethical principle that was violated. People who are low in relativism, in contrast, argue that morality requires acting in ways that are consistent with moral principles, norms, or laws. The second distinction, idealism, describes the individual's concern for the welfare of others. Highly idealistic individuals feel that harming others is always avoidable, and they would rather not choose between the lesser of two evils which will lead to negative consequences for other people. Those who are less idealistic, in contrast, do not emphasize such ideals, for they assume that harm will sometimes be necessary to produce good.

(Forsyth, 1992: 462)

Pengalaman Pak Haji Jamil pun sangat terkait dengan situasi yang dihadapinya. Hal ini ditandai dengan adanya tingkat toleransi yang tinggi (yang sebenarnya adalah manifestasi dari ketidakberdayaan dan ketergantungan yang tinggi pula) dari pengusaha batik kecil menengah. Tindakan moral Pak Haji Jamil jelas mengindikasikan hal itu. Kondisi usaha yang fluktuatif, ketimpangan sumber daya, model usaha yang subkontrak, persaingan dan situasi lainnya menyebabkan hubungan yang seharusnya mendukung dan menyertai relasi industri seperti kerja sama, kerukunan tidak terjadi secara ideal, tetapi lebih karena rekayasa sosial demi menopang keamanan usaha. Relativisme dan mistifikasi, sama-sama menjadi penanda mengapa pengusaha menjadi tidak konsisten dalam mengelola hubungan industri.

B. Simpulan

Dengan pendekatan antropologi organisasi, penelitian ini menemukan fakta bahwa pengalaman berbisnis batik di Kota Pekalongan berhubungan dengan religiusitas masyarakat. Keterlibatan *value* ke dalam hubungan interaksi internal menunjukkan bagaimana usaha batik ini hidup, persisnya bertahan hidup. Koneksi hubungan antara juragan dengan pemasok, subkontrak, konsumen dan buruh, serta antar buruh dianalisis pada level organisasi melalui interpretasi perilaku dan *organizational value*.

Kegiatan berbisnis membuat para pelaku usaha batik memperlakukan agama secara pragmatis. Agama melalui tradisi ritual akhirnya menjadi instrumen; sebagai alat bagi mereka untuk membangun keseimbangan mental dan jaringan bisnis. Ajaran-ajaran agama menjadi justifikasi hubungan antara juragan dan buruh hingga terbentuk kepatuhan dan loyalitas. Kesetiaan yang ditunjukkan para mandor dan buruh menunjukkan bahwa proses mistifikasi sosial telah terjadi. Hal ini membuat terkadang baik dari pihak jurangan maupun buruh, persoalan finansial tidak terang-terangan menjadi *concern* usaha, hingga pada perilaku keduanya dinilai irasional. Religiusitas sendiri merupakan faktor sosial budaya yang memiliki pengaruh pada kepribadian dan perilaku seseorang (Cukur, et.al. 2004:616).

Begitu pula watak Islam pesisir di Kota Pekalongan yang memiliki sifat terbuka, memberi kebebasan terhadap cara berdagang masyarakatnya. Islam pesisir memberi kebebasan berusaha di manapun dan tidak mengikat sehingga memungkinkan masyarakatnya memiliki penafsiran yang bebas terhadap fungsi agama maupun tradisi budaya, termasuk agama sebagai instrumen untuk mencapai keberhasilan usaha batik.

Pada kenyataannya kondisi usaha batik adalah sangat berat. Faktor-faktor yang menyebabkan usaha batik mengalami fluktuasi, seperti ketidakberdayaan sumber daya yaitu bahan baku, faktor cuaca, persaingan usaha, ketidadaan perencanaan suksesi, inovasi produk dan dukungan pemerintah yang belum maksimal menempatkan para juragan dan buruh pada posisi yang sama-sama

sulit, sementara keahlian mereka hanya di bidang usaha batik. Menurut peneliti, adalah menjadi sangat logis ketika pelaku usaha akan menempuh cara yang membuat mereka yakin dan mampu menyelamatkan usaha batiknya. Kondisi tersebut berkaitan dengan kondisi kultural masyarakat Pekalongan yang sarat dengan nuansa keagamaan.

Untuk menghormati kemerdekaan beribadah, di kalangan masyarakat Pekalongan swasta sengaja tidak bekerja di hari Jum'at, sebab hari Jum'at bagi orang Islam (dan mayoritas masyarakat Pekalongan adalah muslim) adalah hari yang agung atau *sayyidul ayam*, sehingga pada hari itu dikhususkan untuk beribadah. Praktis dunia usaha di Pekalongan yang berbasis buruh tidak berproduksi. Menjadi sebuah tradisi pula jika pada hari Kamis di waktu sore hari dibagikan upah atau *poco'an* sebab esok hari para buruh tidak masuk kerja. Kebiasaan ini disebut juga *kemisan*.

Pada hari Jum'at dan malam Jum'at itulah kegiatan beragama sering diadakan seperti *yasin-tahlil* dan mencapai puncaknya setiap Jum'at Kliwon (disebut *kliwonan*) pagi hingga siang. Begitu banyaknya kegiatan yang dilakukan pada hari Jum'at, maka banyak pula yang mengadakan kegiatan keagamaan lainnya seperti *dzikir*, *manakib*, *khaul* di luar hari itu. Biasanya hal ini tergantung kehendak masing-masing orang yang ngunduh atau penyelenggara. Fenomena yang telah berlangsung lama ini memiliki daya tarik pada penelitian ini. Pada kegiatan-kegiatan itu para juragan dan para buruh sama-sama mengikutinya dan juga sama-sama mencari keselamatan (*ngalab berkah* atau *privaty salvation*).

Menurut peneliti, kegiatan itu menjadi media bagi masyarakat Pekalongan, tanpa dibatasi lagi dengan status sosial dan status ekonomi, semuanya berbaur menjadi sesama jama'ah. Fakta itu peneliti saksikan pada saat acara *majlis dzikir, manakib, khaul* diadakan. Pembauran itu menjadi media mengaburkan strata atau kelas sosial, menjadi satu komunitas dengan misi yang sama. Semua jama'ah tenggelam dengan antusiasme batin mereka sendiri-sendiri dalam pencapaian keselamatan, ketenangan dan keberkahan yang dicari. Kegiatan itu juga menjadi sarana merevitalisasi semangat dan motivasi bekerja. Hal ini peneliti dengarkan dalam tausiyah yang diberikan.

Selama hubungan kerja terjadi, pengusaha berusaha menciptakan kondisi kerja yang menyenangkan, seperti di tempat Pak Haji dengan adanya musik, bonus rekreasi, aturan ijin yang longgar, makanan kecil dan minum yang tersedia, fasilitas bantuan biaya sekolah bahkan tempat tinggal meski untuk buruh tertentu. Tujuan pokok jelas agar buruh semangat bekerja. Buruh, baik harian maupun borongan menginginkan upah yang tepat waktu. Kedua pihak saling memaknai kondisi yang dirasakan, kemudian membuat respon yang bersifat variatif, bagi Mbak Ugi dan Mbak Riski, karena fasilitas dan perhatian Pak Haji cukup besar membuat keduanya loyal, sementara bagi buruh lainnya karena fasilitas dan perhatian tidak sebesar itu membuat mereka lebih matematis dan kalkulatif hingga secara tegas memilih keluar dari tempat kerja. Atau pengalaman buruh lainnya seperti Mbak Ida yang memilih kembali bekerja di tempat Pak Haji meski

upah di tempat semula lebih banyak menunjukkan bahwa bekerja bukan semata-mata alasan ekonomi.

Dalam hubungan pengusaha dengan pedagang, pengusaha dengan pemasok bahan baku, pengusaha dengan sesama pengusaha, pengusaha dengan buruh serta hubungan buruh dengan buruh yang tampak tidak konsisten seperti yang ditemukan selama penelitian, menurut peneliti merupakan upaya pengusaha dan buruh untuk menjaga kestabilan usahanya. Ketika pengusaha dan buruh tidak berdaya menghadapi perubahan lingkungan usahanya baik karena faktor modal, persaingan usaha maupun manajemen bisnis, kedaulatan spiritual yang dibangun melalui tradisi dan keyakinan lokal seperti *khaul*, *manakiban*, *suran* dan *syawalan* selama kurun waktu yang panjang telah menjadi penyeimbang bagi mental pengrajin buruh batik.

Ketidakseimbangan modal dan bahan baku membuat Pak Haji Jamil tidak berdaya ketika pemasok menyita aset untuk pembayaran hutang-hutangnya. Tapi sebaliknya, Pak Haji tidak mampu bersikap tegas kepada subkontraktor termasuk adik-adiknya dan konsumen atau pedagang. Menurut peneliti hal ini dipengaruhi oleh karakter bisnis keluarga dan mentalitas Pak Haji sendiri yang akhirnya menjadi tidak ideal bagi seorang pengusaha.

Ketidakmampuan Pak Haji untuk mengatasi persoalan selama hubungan kerja itu terjadi serta ketergantungannya yang sangat tinggi kepada buruh, para subkontraktor dan menjaga keharmonisan bisnis keluarga memunculkan budaya inkonsistensi. Ketidakkonsistenan dalam hal ketegasan kepada pedagang dan

anggota keluarga yang tidak membayar misalnya, menunjukkan betapa lemahnya usaha batik Pak Haji. Akan tetapi ketika Pak Haji tegas kepada buruh dan pengusaha subkontraknya menunjukkan adanya unsur kekuasaan. Pada level organisasi, ketidakkonsistenan relasi kuasa Pak Haji dengan komponen usahanya menurut peneliti terjadi justru karena keinginan Pak Haji untuk menjaga eksistensi usaha batiknya.

Pada level individu, analisa tersebut terkait dengan kesadaran etis orang Jawa bahwa manusia sebagai mikrokosmik harus baik sebab tatanan dunia yang lebih besar atau makrokosmik pun akan menjadi baik pula, mendorong bangkitnya pandangan hidup Jawa bahwa hidup bergerak siklis (berputar) dan bukan linier (sekali berlaku sekali hilang). Di sini nampak ada relasi antara diri dan spiritual yang berwujud pada kesadaran kosmik (*cosmic consciousness*). Formulasi terbesar dari perubahan dan pencapaian spiritual merupakan sebuah pembebasan total dari jiwa, pikiran, hati dan tindakan menjadi kesadaran kosmik dan realitas yang bersifat transenden, seperti yang dinyatakan oleh Aurobindo,

The largest formulation of this spiritual change and achievement is a total liberation of soul, mind, heart and action, a casting of them all into the sense of the Cosmic Self and the Divine Reality.
(Aurobindo, 1995: 188)

Pemahaman siklis ini juga memotivasi Pak Haji Jamil untuk melakukan kebaikan agar andaikata nanti berputar kembali maka yang datang adalah sesuatu yang baik pula, dalam hal ini adalah kesuksesan usaha batiknya (lihat pula

Damami, 2002: 51). Hubungan antara keyakinan dan perbuatan adalah suatu kasus yang sesuai dengan analisa Weber; ketiadaan jaminan yang menjanjikan keselamatan mengarahkan mereka pada suatu usaha yang terus menerus untuk beramal baik (Horikoshi, 1987: 164).

Spirit seperti itu juga dimiliki oleh Mbak Ugi yang karena hutang budinya atas fasilitas rumah mengindikasikan bahwa sebenarnya upah yang diperolehnya selama bertahun-tahun bekerja kepada juragannya belum memuaskan kebutuhan financial hingga ia bisa memiliki tempat tinggal sendiri, begitu juga dengan Mbak Riski, mereka berdua tetap sabar menekuni tugas *nyortir* retur dikarenakan tidak ada tugas lain yang mampu dilakukan menandakan bahwa sebenarnya mereka tidak benar-benar puas dengan pekerjaan itu, tetapi lebih didasari karena faktor situasi dan toleransi serta rasa iba. Hal ini menunjukkan bahwa religiusitas seorang pekerja berhubungan dengan produktifitas kerja. Seperti yang dinyatakan oleh Snipes dan Pitts bahwa

A religious worker may be dissatisfied with her/his job, but still be as productive as a satisfied worker.

(Snipes and Pitts, 2012, 36)

Di sisi lain, fenomena kebutuhan batiniah di kalangan masyarakat Pekalongan ternyata tidak hanya peneliti dapatkan pada komunitas agama. Beberapa perilaku mistis seperti pesugihan, *ahli hikmah* juga berkembang di kalangan masyarakat Kota Pekalongan. Motifnya sama, yaitu mengupayakan usaha atau bisnisnya lancar. Baik yang dijalani para pelaku ritual agama dan ritual

mistik yang dilakukan para pengusaha maupun pedagang batik mengindikasikan bahwa keberagaman mereka menjadi sangat longgar atau sangat lentur ketika dihadapkan pada problem usaha. Baik bersumber dari agama atau tidak, baik dengan sesama muslim ataupun non muslim, baik dengan etnis yang sama atau tidak, hal itu tidak menghalangi hubungan kerja dan yang terpenting bisa memberikan kenyamanan secara psikologi dan kecocokan di antara mereka.

Secara keseluruhan, penelitian ini menggambarkan bahwa budaya pada usaha batik sebagai entitas organisasi bisa dipahami dengan menggunakan pendekatan antropologi. Temuannya adalah bahwa industri batik di Kota Pekalongan memiliki corak yang unik. Keunikan bisnis itu tidak lain karena saling berkait kelindan dengan tradisi dan praktek agama yang dilakukan masyarakat. Agama menjadi semacam *glue* yang mengikat kohesi sosial dalam hubungan antar komponen industri. Prosesi tradisi dan keyakinan yang dilakukan telah mengaburkan batas-batas struktur sosial. Akan tetapi pengaburan atau mistifikasi tersebut tidak benar-benar melahirkan sebuah kesadaran kolektif, melainkan sebagai media penyelamatan individu. Inkonsistensi ini terjadi persis pada saat penyelamatan individual ini juga berlangsung, yaitu pada saat Pak Haji Jamil memutuskan suatu tindakan dengan tidak selalu berdasarkan nilai yang dia yakini dan aturan main atau norma. Begitu juga dengan pihak-pihak lain yang tidak konsisten, menjadi penanda pula bahwa masing-masing pihak berpikir untuk individunya sendiri.

Konflik kolektivitas dan individualitas ini juga menegaskan mengapa kesadaran kolektif pada bisnis batik di Kota Pekalongan tidak benar-benar terjadi, sebagaimana pada budaya kolektif yang sangat mengedepankan norma daripada sebuah perilaku individu tertentu.

In collectivist cultures people see themselves as interdependent parts of their group, whereas individualists emphasize their autonomy and independence from groups. In individualistic cultures the employee-employer relationship is calculative where tasks are given priority over relationships, competition is valued and employees are motivated by individual achievement, reflected in a preference for equitable reward distribution. By contrast, in collectivistic cultures the employer-employee relationship is more familiar where relationships given priority over tasks, conformity to group norms, cooperation and group harmon are considered important, with a preference for rewards given to the group to be distributed equally and employees have a more socially oriented achievement motivation, and try to fulfill the expectations of the group and significant others.
(Parkers et.al. 2001 dalam Oncer, 2013: 106).

Inilah yang terjadi pada industri batik Kota Pekalongan. Keberlangsungannya terjadi berkat pragmatisme religiusitas yang merupakan bentuk toleransi terhadap situasi yang ambigu dan penuh ancaman yang memicu terjadinya konflik individual dan kolektifitas. Di sinilah pada akhirnya mistifikasi sosial yang dibingkai dengan nilai-nilai agama (karenanya agama menjadi instrumen) terjadi sebagaimana yang telah peneliti cantumkan pada gambar 6.1.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, I. (1988), *Pedagang Batik di Malioboro, Perspektif Antropologi*, Yogyakarta: Pusat Penelitian Kependudukan Universitas Gadjah Mada.
- Abdurrahman, M. (1995). *Islam Transformatif*, Jakarta: Pustaka Firdaus.
- Ashmos, D.P. & Duchon, D. (2000). "Spirituality at Work, A Conceptualization and Measure", *Journal of Management Inquiry*, Vol. 9, No. 2, pp. 134-145.
- Asa, K., (2006), *Batik Pekalongan Dalam Lintasan Sejarah*, Yogyakarta: Cahaya Timur Offset.
- Asy'arie, M., (2002), *Dialektika Agama untuk Pembebasan Spiritual*, Yogyakarta: LESFI
- Aurobindo, S., (1995), *Meaning is Found Through Realizing Oneness with All Reality*. Dlm John Lyden, (pnyt), *Enduring Issues in Religion*, San Diego: Greenhaven Press.
- Aydemir, M. & Egilmez, O. (2010). "The Relationship between the Religiosity and the Ethical Attitudes of Managers: An Empirical Study", *2ND International Symposium on Sustainable Development*, June 8-9-2010, Sarajevo, pp. 247-253.
- Behnia, B. (2008). "Trust Development: A Discussion of Three Approaches and a Proposed Alternative", *British Journal of Social Work*, Vol. 38, pp. 1425-1441.
- Bendix, R. (1963), *Work and Authority in Industry*, New York: Harper & Row.
- Berkel, H.G. (2007). *Father to Son, The Mediation of Family Firm Succession Conflict*, Disertasi Kolner Wissenschaftsverlag, Jerman.
- Berndt, C.E.H. (2002), *The Economic of Religion: An Overview of the Literature and Two Extentions*, disertasi, George Manson University, UMI Proquest Number 3256273
- Bitsch, V. (2008). *Spirituality and Religion: Recent Developments in the Management Literature-Relevant to Agribusiness and Entrepreneurship?*, paper pada The 18 th Annual World Forum and Symposium of the International Food and Agribusiness Management Association, Monterey, California.
- Cahyanto, A. (2007), "Pemuja Alam dari Pinggir Kali", dalam *Jagad Upacara*, Yogyakarta: Ekspresi
- Camerer, C.F. (1999). "The Effect of Financial Incentives in Experiments: A Review and Capital-Labor-Production Framework", *Journal of Risk and Uncertainty*, 19:1-3, 7-42

- Cartwright, S. & Holmes, N. (2006). "The Meaning of Work: The Challenge of Regaining Employee Engagement and Reducing Cynicism", *Human Resource Management Review*, Vol 16, pp. 199-208
- Checkly, T. (2010). *Succession in Small and Family Businesses*, research report.
- Chusmir, L.H. & Koberg, C. (1988), "Religion and Attitude Toward Work: A New Look at an Old Question", *Journal of Organizational Behavior (1986-1998)*, Vol. 9, No. 3, pp. 251-262.
- Cook, K.S. (2005). "Network, Norms and Trust: The Social Psychology of Social Capital", *Social Psychology Quarterly*, Vol. 68. No. 1, pp. 4-14
- Creswell, J.W. (1997). *Qualitative Inquiry and Research Design, Choosing Among Five Traditions*, Sage Publications, USA.
- Cukur, C.S., De Guzman, M.R. & Carlo, G. (2004). "Religiosity, Values, and Horizontal and Vertical Individualism-Collectivism: A Study of Turkey, the United States, and the Philippines", *The Journal of Social Psychology*, 144, 6, pp. 613-634.
- Damami, M., (2002), *Makna Agama Dalam Masyarakat Jawa*, Yogyakarta: LESFI
- Daruputra, B., (2007), *Santet, Realita Di Balik Fakta*, Jawa Timur: Bayu Publishing
- Dean, L.K. (2001), *Religion, Spirituality and Work: Transcendence in The Organization*, disertasi, School of Saint Louis University.
- Denzin, Norman K. & Yvonna S. L., 1994, *Handbook of Qualitative Research*, Sage Publications, USA.
- Dirks, K.T. & Ferrin, D.L. (2001). "The Role of Trust in Organizational Settings", *Organization Science*, Vol. 12, No. 4, pp.450-467
- Durkheim, E. (1933), *Division of Labor in Society*, New York: The Free Press.
- Durkheim, E. "Religion and Society", in Parson, T., Shils, E., Naegele, K.D., & Pitts, J.R. (1965). *Theories of Society; Foundation of Modern Sociological Theory*, New York: The Free Press.
- Eldridge, J.E.T., (1973), *Sociology and Industrial Life*, Britain: Nelson's University Paperbacks
- Eliade, M., (1952), *Images Et Symboles*, Terj. Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, Inc.
- Endraswara, S., (2010), *Falsafah Hidup Jawa*, Yogyakarta: Cakrawala.

- Falk, P. 1994. *The Consuming Body*, London: Sage Publication
- Flick, Uwe, 2002, *An Introduction to Qualitative Research*, Sage Publication, USA
- Forsyth, D.R. (1992). "Judging the Morality of Business Practices: The Influence of Personal Moral Philosophies", *Journal of Business Ethics*, Vol 11, pp. 461-470.
- Fraser-Lu, S., (1989), *Indonesian Batik, Processes, Patterns and Places*, New York: Oxford University Press.
- Fukuyama, F. (2002), "Social Capital and Development: The Coming Agenda", *SAIS Review*, Vol. XXII, No. 1.
- Geertz, C., (1981), *The Religion of Java*, Terj. Machasin, Jakarta: Pustaka Jaya.
- Geertz, C., (1983), *Local Knowledge, Further Essays in Interpretive Anthropology*, New York: Basic Books, Inc.
- Gosh, D. & Ray, M. R. (1997), "Risk, Ambiguity and Decision Choice: Some Additional Evidence", *Decision Sciences*, Winter, 28, 1. pp. 81-104.
- Granovetter, M. (2005), "The Impact of Social Structure on Economic Outcomes", *Journal of Economic Perspectives*, Vol 19, No. 1, pp. 33-50.
- Hanafi, I., (2011), *Spiritualitas Batik Jlamprang Pekalongan*, Pekalongan. (tidak dipublikasikan)
- Handler, W.C. 1994, "Succession in Family Business Review: A Review of the Research", *Family Business Review*, Vol. 7, No. 2, pp. 133-157
- Haryanto, J.O. & Priyanto, S.H. (2013). "Recent Future in Consumer Behavior: A Better Understanding of Batik As Indonesian Heritage", *Journal of Arts, Science & Commerce*, Vol. IV, Issue 4, pp. 32-40.
- Heracleous, L. (2001). "An Ethnographic Study of Culture in the Context of Organizational Change", *The Journal of Applied Behavioral Science*, Vol 37, No. 4, pp. 426-446.
- Horikoshi, H., (1987), *A Traditional Leader in a Time of Change: The Kijaji and Ulama in West Java*, Terj. Jakarta: P3M
- Ishwara, H., Yahya, L.R.S., Moeis, X. (2011). *Batik Pesisir Pusaka Indonesia*, Jakarta: KPG (Kepustakaan Populer Gramedia).
- Jones, O. & Crompton, H. (2009). "Enterprise Logic and Small Firms: A Model of Authentic Entrepreneurial Leadership", *Journal of Strategy and Management*, Vol. 2, No. 4, pp. 329-351.

- Kellermanns, F.W., Eddleston, K.A. (2004), "Feuding Families: When Conflict Does A Family Firm Good", *Entrepreneurship Theory and Practice*, pp 209-228.
- Kutcher, E.J., Bragger, J.D., Srednicki, O.R. & Masco, J.L. (2010), "The Role of Religiosity in Stress, Job Attitudes, and Organizational Citizenship Behavior", *Journal Business Ethics*, Vol 95, pp. 319-337.
- Larrosa, J. (2011). When Religion and Organization Conflict, Tesis Master of Arts in Communicaton, University of Texas At Arlington
- Lee, F., Thomke, A.C.E., Worline, M. (2004). "The Mixed Effect of Inconsistency on Experimentation In Organizations", *Organization Science*, Vol 15, No. 3, pp. 310-326.
- Lee, M. J. (1993). *Consumer Culture Reborn: The Cultural Politics of Consumption*, terj. Nurhadi, Yogyakarta: Kreasi Wacana.
- Madjid, N., (1993), *Islam Kemodernan dan Keindonesiaan*, Bandung: Mizan.
- Maio, G.R., Esses, V.M.& Bell, D.W. (2000), "Examining Conflict Between Components of Attitudes: Ambivalence and Inconsistency are Distinct Construct", *Canadian Journal of Behavioural Science*, 32, 2, pp. 71-83.
- Malinowski, B. (1982). *Magic, Science & Religion and Other Essays*, USA: The Free Press.
- Mayer, R.C. & Schoorman, F.D. (1995), "An Integrative Model of Organizational Trust", *Academy of Management Review*, Vol. 20, No. 3, pp 709-734.
- McCleary, R.M. & Barro, R.J. (2006). "Religion and Economy", *Journal of Economic Perspective*, Vol. 20, No. 2, pp. 49-70.
- Mehrotra, S. & Biggeri, M. (2010). "Children in Home Worker Household in Pakistan and Indonesia", *International Journal of Manpower*", Vol 31, No. 2, pp. 208-231.
- Menno, S., Alwi, M. (1994), *Antropologi Perkotaan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Molly, V., Laveren, E., & Deloof, M. (2010). "Family Business Succession and Its Impact on Financial Structure and Performance", *Family Business Review*, 23 (2), 131-147.
- Mulder, N. (2001), *Mysticism in Java Ideology in Indonesia*, Terjemah. Noor Cholis, Yogyakarta: LKiS.
- Neuman, Y. & Tabak, I. (2003). "Inconsistency as an Interactional Problem: A Lesson From Political Rhetoric", *Journal of Psycholinguistic*, Vol. 32, No. 3, pp. 251- 267.

- Ntalianis, F. & Darr, W. (2005), "The Influence of Religiosity and Work Status on Psychological Contracts", *The International Journal of Organizational Analysis*, Vol 13. No. 1. pp 89-102.
- Nuraeni, H.G., Alfian, M. (2012), *Studi Budaya di Indonesia*, Bandung: Pustaka Setia.
- Nugroho, P. (2013). "A Social-Cultural Dimension of Local Batik Industry Development in Indonesia", paper dipresentasikan pada *The 23RD Pacific Conference of The Regional Science Association International (RSAI) and The 4TH Indonesian Regional Science Association (IRSA) Institute*, 2-4 July 2013, Bandung, Indonesia.
- Oncer, A. Z. (2013). "The Relationship between Individualism-Collectivism and Organizations' Espoused Values", *The Business and Management Review*", Vol.3, No. 3, pp. 105-114.
- Pals, D. L., (2011), *Seven Theories of Religion*, Terjemah Inyik R.M. dkk, Yogyakarta; IRCiSoD.
- Parson, T., "Religion and Social Structure" in Parson, T., Shils, E., Naegle, K.D., & Pitts, J.R. (1965). *Theories of Society; Foundation of Modern Sociological Theory*, New York: The Free Press.
- Plattner, S. (1989). *Economic Anthropology*, California: Stanford University Press.
- Putra, H.S.A., Sumintarsih., Sarmini., Raharjana, D.T., (2003), *Ekonomi Moral, Rasional & Politik Dalam Industri Kecil Di Jawa*, Cet. I, Yogyakarta: KEPEL Press
- Quackenbush, R.L. (2001). "Comparison & Contrast Between Belief System Theory and Cognitive Theory", *The Journal of Psychology*, 123 (4), pp. 315-328.
- Riyanto, (2008), *Pekalongan Membatik Dunia*, Bagian Humas dan Protokol Pemerintah Kota Pekalongan.
- Ros, M., Schwartz, S.H. & Surkiss, S. (1999), "Basic Individual Values, Work Values and The Meaning of Work", *Applied Psychology: An International Review*, Vol. 48, No. 1, pp. 49-71.
- Rutten, M. (2003), *Rural Capitalists in Asia (A Comparative Analysis of India, Indonesia and Malaysia)*, London: RoutledgeCurzon
- Salamah, U., (2005), *Sosialisme Tarekat; Menjejak Tradisi dan Amaliah Spiritual Sufisme*, Bandung: Humaniora.
- Sairin, S., Semedi, P., Hidayana, B. (2002), *Pengantar Antropologi Ekonomi*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

- Saleh, I.A., (1986), *Industri Kecil, Sebuah Tinjauan dan Perbandingan*, Yogyakarta: LP3ES.
- Savaya, R. & Gardner, F. (2012). "Critical Reflection to Identify Gaps between Espoused Theory and Theory-in-use", *Social Work*, Vol 57, No. 2, pp. 145-154.
- Schein, E.H. (1996), "Three Cultures of Management: The Key to Organizational Learning", *Sloan Management Review*, Vol. 38, No. 1, pp. 9-20.
- Schein, E.H. (1996), "Culture: The Missing Concept in Organization Studies", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 41, No. 2, pp. 229-240
- Schimmel, A., (1975), *Mystical Dimension of Islam*, Terj. Jakarta: Pustaka Firdaus
- Sekarbumi, A. (2001). *Succession in Family Business in Indonesia*, disertasi Maastricht School of Management, Netherlands, UMI Proquest Number. 3047747.
- Semedi, P.H.J. (2003), *Close to The Stone, Far From The Throne*, Yogyakarta: Benang Merah
- Snipes, R.L. & Pitts, J. (2012), "Religiosity in The Workplace: A Study of The Impact of Employee Age and Religiosity on Job Satisfaction", *Proceedings of Academy of Organizational Culture, Communications and Conflict*.
- Speck, B.W. (1998). "Relativism and The Promise of Tolerance", *Journal of Interdisciplinary Studies*, Vol. 10, 1/2, pp. 67-84.
- Setyarini, V.E. (1994). *Sistem Borongan Bagi Buruh Batik Wanita Studi Kasus di Perusahaan Batik Sumiharjo*, Fakultas Sastra: Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Sobirin, A., (2002), Budaya: Sumber Kekuatan Sekaligus Kelemahan Organisasi, *Jurnal Siasat Bisnis*, 7 (1): 1-23.
- Sobirin. A., Hanafi, S.M., (2002), Relevansi Ajaran Agama Dalam Aktivitas Ekonomi (Studi Komparatif Antara Ajaran Islam dan Kapitalisme), *Iqtisad Journal of Islamic Economics*, 3 (1): 16-34.
- Sobirin, A. (2009), *Budaya Organisasi, Pengertian, Makna dan Aplikasinya dalam Kehidupan Organisasi*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Sharma, P., Chrisman, J.J. & Chua, 2003. "Sucession Planning as Planned Behavior: Some Empirical Results", *Family Business Review*, Vol. 16 No. 1, pp.1-16.
- Sindhunata (1983), *Dilema Usaha Manusia Rasional*, Jakarta: Gramedia.
- Sondari, K. , Yusmawati (2000), *Batik Pesisir*, Direktorat Jenderal Kebudayaan, Departemen Pendidikan Nasional.

- Straus, C.L. (1997), *Mitos, Dukun dan Sihir*, terjemah Agus Cremers dan Santo Johannes, Yogyakarta: Kanisius.
- Suarez, K.C., Perez, P.D.S. & Almeida, D. G., 2001, "The Succession Process from a Resource and *Knowlegde*-Based View of the Family Firm", *Family Business Review*, Vol. 14, No. 37, pp. 37-47.
- Subagya, R., (1976), *Kepercayaan dan Agama, Kebatinan Kerohanian Kejiwaan*, Yogyakarta, Kanisius.
- Sularso, Adnan K., Haris, A., Amin, M., (2009), *Gabungan Koperasi Batik Indonesia 1948-2008*, Jakarta: GKBI.
- Sumintarsih, (1998), *Merajut Kerjasama, Menjangkau Pasar: Siasat Resiprositas Dalam Usaha Kerajinan Agel Di Kulon Progo*, Yogyakarta, Dlm. Putra, H.S.A. (pnyt) *Ekonomi Moral, Rasional dan Politik dalam Industri Kecil di Jawa*, Yogyakarta: Kepel Perss.
- Surie, G. & Ashley, A. (2008), "Integrating Pragmatism and Ethics in Entrepreneurial Leadership for Sustainable Value Creation", *Journal of Business Ethics*, 81, pp. 235-246.
- Syam, N.(2005), *Islam Pesisir*, Yogyakarta: LkiS
- Tambunan, T. (2005). "Promoting Small and Medium Enterprises with a Clustering Approach: A Policy Experience from Indionesia", *Journal of Small Business Management*, Vol. 43, No. 2, pp. 138-154.
- Vellejo, M. C. (2009), A Model to Study The Organizational Culture of The Family Firm, *Small Business Economy*, DOI 10.1007, 36: 47-64.
- Vickers, A. (2009), *Peradaban Pesisir, Menuju Sejarah Budaya Asia Tenggara*, penerjemah Arif B. Prasetyo, Denpasar: Pustaka Larasan.
- Warde, A. (2005), "Consumption and Theories of Practice", *Journal of Consumer Culture*, Vol. 5, No. 2, 131-153.
- Weber, M. (1993), *The Sociology of Religion*, 4th Edition, Translated by Ephraim Fischhoff, USA: Beacon Press.
- Weber, M. (1998). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, 2nd Roxbury Edition, Translated by Talcott Parsons, California: Roxbury Publishing Company.
- Widodo, S. K. (2005), *Ikan Layang Terbang Menjulung*, Badan Penerbit UNDIP Semarang & Toyota Foundation.

- Wijewerdana, H., Nanayakkara, G., & De Zoysa, A. (2008). "The Owner/Manager's Mentality and The Financial Performance of SMEs", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol 15, No. 1. pp. 150-161.
- Woodward, M. R., (1998), *Islam in Java: Normative Piety and Mysticism in the Sultanate of Yogyakarta*, Terj. Yogyakarta, LKiS.
- Wolody, S., Chian, N.W. (2004), *The Book of Batik*, Singapore: Tien Wah Press Pre Ltd.
- Yang, T. P. (2005), *Chinesse Business Elite in Indonesia and The Transition to Independence 1940-1950*, Terjemah. Apri Dananto, Yogyakarta: Niagara.
- Yurtsever, G. (2000). "Ethical Beliefs and Tolerance of Ambiguity", *Social Behavior and Personality*, Vol. 28, No. 2, pp. 141-148.