

POLA INTERAKSI SOSIAL PELAKU USAHA *HOME INDUSTRY* BATIK ERNA DI KEL. SURODINAWAN KEC. PRAJURIT KULON KOTA MOJOKERTO

Hikmah Nur Abidah

Program Studi S1 Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Surabaya
klotvie@gmail.com

Refti Handini Listyani

Program Studi S1 Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Surabaya
dinibening@yahoo.co.id

Abstrak

Batik Tulis merupakan salah satu produk unggulan khas Kota Mojokerto yang diproduksi oleh para pengrajin batik rumahan. Salah satunya adalah *home industry* Batik Erna. Untuk terus mempertahankan dan meningkatkan eksistensinya di dunia usaha, para pelaku usaha dalam industri ini baik dari pengusaha, pekerja (pembatik) maupun pemerintah (Diskoperindag) menjalin relasi khas yang baik dan berkesinambungan. Relasi yang unik ini membuat antar pelaku usaha dapat memperoleh tujuan masing-masing dengan tanpa mengesampingkan kepentingan bersama. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan studi Interaksionisme Simbolik Herbert Blumer dan dianalisis menggunakan teori Interaksi Sosial. Menurut Herbert Blumer, tindakan atau tanggapan aktor bukan hanya sekedar reaksi spontanitas belaka dari tindakan seseorang terhadap orang lain, melainkan didasarkan atas makna yang diberikan terhadap tindakan orang lain itu. Interpretasi itulah yang akan aktor gunakan untuk menentukan *reward* bagi lawan interaksinya tersebut. Menekankan pada metode wawancara mendalam dalam menghimpun data, sedangkan penentuan informan dilakukan dengan *Snowball Sampling*. Penelitian ini berlokasi di Home Industry Batik Erna di kota Mojokerto dengan subjek penelitian pelaku usaha *home industry* Batik Erna. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik wawancara dan observasi, sementara teknik analisis data menggunakan teknik analisis deskriptif. Seluruh data yang diperoleh dikumpulkan pada catatan lapangan lalu dikategorikan sesuai dengan jenisnya. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa struktur hubungan yang terbentuk di *home industry* Batik Erna timbul dari transaksi-transaksi sosial (interaksi sosial) antar pelaku usaha yang saling menguatkan dan menguntungkan. Meskipun logika bisnis umumnya mengadopsi prinsip kapitalisme yang cenderung mengutamakan modal ekonomi untuk memperoleh keuntungan materi sebesar-besarnya, *home industry* Batik Erna justru dapat melebarkan sayap usahanya dengan menjalin relasi (interaksi sosial) antar pelaku usaha yang mengedepankan komitmen emosional (moral) daripada mengutamakan nilai ekonomis.

Kata Kunci : *Home Industry* Batik Erna, Pelaku Usaha, Interaksi Sosial

Abstract

Writing Batik is one of Mojokerto city typical superior products wich production by home craftsmen batik. Home Industry Batik Erna is one of them.To keep opening and increase its existence in the business world, both from the entrepreneurs , workers and government (diskoperindag) braiding relation typical stages and good. This unique relation make between business players without underestimate aim prime and standing each other common interests. This research is qualitative research with Herbert Blumer Symbolic interactionisme study aims to describe what is fact field and analyzed using the theory of Social Interaction. Herbert Blumer said, action or response actors is not just the mere spontaneity of reactions from action person toward others, but based on the meaning given to the actions of others. An interpretation that will actors use to determine *reward* for the opponent at that interaction. Emphasis on in-depth interview method in data compilation, while the determination of the informant is done with Snowball sampling. Place of this study is in Mojokerto city at Home Industry Batik and the subjekts are Home Industry Batik Erna Business Player. Technical data used interview and observation technique while engineering analysis of data used descriptive analysis technique. At all the data save by fieldnote and cateogied as the kind of. This study shows that the structure of the relationship formed in home industry Batik Erna arising from social transactions (social interaction) businessmen who corroborate and profitable. Although the business logic is generally adopts the principle of capitalism tends on capital optimal economic matter to obtain material gain as big as possible, exactly home industry Batik Erna can expand it wings with the braid relation (relationship exchange) between businessmen who seeks emotional commitment (moral) than to give priority to economic value.

Keywords: Home Industry Batik Erna, Business Player, & Social Interaction

PENDAHULUAN

Usaha kecil dan menengah atau sering disebut dengan UKM merupakan suatu unit usaha kecil yang mampu berperan dan berfungsi sebagai katup pengaman baik dalam menyediakan alternatif kegiatan usaha produktif, alternatif penyaluran kredit, maupun dalam hal penyerapan tenaga kerja (Nahiyah, 2013:3). Sektor usaha kecil dan menengah ini terbukti mampu menghadapi krisis ekonomi Negara kita yang pernah terjadi pada tahun 90an. Walaupun terbukti UKM mampu memperbaiki perekonomian Negara, pada kenyataannya masih banyak pelaku UKM yang memiliki banyak kesulitan menjalankan usahanya. Salah satu kelemahan utama dari UKM adalah permodalan dan pengetahuan pasar. Hal inilah yang menjadi hambatan bagi para pelaku usaha dalam mengembangkan usaha mereka (www.suarakarya.co.id).

Solusi penting yang perlu dilakukan UKM untuk mengatasi masalah adalah meningkatkan kreatifitas melalui kegiatan pembinaan, pelatihan, dan seminar untuk meningkatkan pengetahuan tentang usaha yang digeluti serta mengenalkan produk-produk melalui kegiatan promosi, yang dapat dilakukan dalam berbagai bentuk antara lain pameran, temu bisnis, misi dagang, iklan layanan masyarakat dan lain-lain. Kegiatan pembinaan serta promosi tersebut sepertinya agak sulit dilakukan oleh para pelaku UKM sendiri, untuk itu pihak-pihak yang berkepentingan (pemerintah) harus berperan aktif membantu memberdayakan UKM. (www.Suarakarya.co.id). Sebagai implementasi dari pemikiran tersebut, pemerintah telah melaksanakan berbagai bentuk program pemberdayaan dan promosi melalui pameran, dan perlombaan, serta diberikan bimbingan teknis seperti pembinaan, pendampingan lapangan dan pelatihan.

Terdapat banyak UKM yang dikelola oleh perempuan di kota Mojokerto, sebagian besar UKM yang dikelola perempuan adalah warung makanan atau rumah makan dan toko kecil (peracangan). Kota Mojokerto terkenal akan kue bulatnya yaitu Onde-Onde, selain itu, kota Mojokerto juga terkenal sebagai kota kerajinan alas kaki (handmade). Kecamatan Prajurit Kulon menempati wilayah kota terluas yang sebagian besar penduduknya adalah pengrajin alas kaki. Dibalik kepopulerannya sebagai kota penghasil kerajinan alas kaki, ternyata terdapat beberapa pengrajin yang berbeda dari itu salah satunya adalah pengrajin batik tulis khas Mojokerto. Walaupun jumlah pengrajin ini masih terbatas jumlahnya, akan tetapi para pengrajin batik tulis ini mampu menunjukkan eksistensi mereka. Ada beberapa pengrajin yang berhasil mendirikan sebuah *Home Industry* serta memiliki Brand produk mereka sendiri. Memang belum banyak pengrajin batik tulis khas Mojokerto yang

memiliki Brand produk, akan tetapi kemajuan kerajinan satu ini cukup diperhitungkan. Hal ini terlihat dari munculnya bibit-bibit baru pembatik tulis khas Mojokerto setiap tahunnya dan beberapa produk batik tulis khas Mojokerto juga sudah banyak di pesan oleh beberapa Negara tetangga seperti Singapura, Thailand, Brunai Darussalam, maupun luar pulau Jawa.

Salah satu hambatan terbesar *home industry* Batik Erna adalah merebaknya batik printing di pasaran. Pesatnya laju batik printing dari China maupun Negara lainnya, sulitnya memperoleh bahan baku dan kurangnya modal usaha (data diperoleh saat melakukan wawancara). Untuk mengatasi permasalahan tersebut, perlu adanya pihak luar yang menginterfensi dan memberikan bantuan dalam kasus ini adalah Pemerintah Kota Mojokerto. Pada implementasinya, bantuan yang diberikan oleh pemerintah sangat sarat akan tujuan-tujuan yang tidak tampak, sehingga untuk saling memahami tujuan masing-masing para pelaku, harus ada interaksi diantara mereka. Pada tahap ini antara pemerintah dengan pelaku usaha akan melakukan negoisasi untuk dapat mencapai tujuan bersama.

Tindakan yang mereka lakukan akan memunculkan makna-makna baru yang menengarai hubungan diantara mereka. Oleh karena itu, agar hubungan antar pelaku usaha tetap berlangsung, dibutuhkan adanya interaksi secara berkesinambungan. Interpretasi para aktor terhadap stimulus yang dihadirkan menuntut mereka untuk melakukan hubungan pertukaran antar pelaku usaha Batik Erna karena struktur hubungan tersebut dapat memberikan kekuatan untuk eksistensi *home industry* Batik Erna. Kekuatan-kekuatan itu adalah kekuatan sumber daya alam, kekuatan sumber daya manusia dan kekuatan sumber ekonomi.

KAJIAN TEORI

Interaksi merupakan tahap awal terbentuknya suatu struktur hubungan. Interaksi merupakan suatu hubungan yang dilakukan antara individu dengan individu, kelompok maupun antara kelompok dengan kelompok, dimana dalam interaksi itu terjadi suatu hubungan yang timbal balik antara kedua belah pihak. Di dalam interaksi sosial ada kemungkinan individu dapat menyesuaikan dengan yang lain atau sebaliknya. Pengertian penyesuaian di sini dalam arti yang luas yaitu bahwa individu dapat meleburkan diri dengan keadaan disekitarnya, atau sebaliknya individu dapat mengubah lingkungan sesuai dengan keadaan dalam diri individu, sesuai dengan apa yang diinginkan oleh individu yang bersangkutan (www.digilib.uin-suka.ac.id).

Interaksionisme simbolik Blumer memiliki tiga premis utama. Pertama, manusia bertindak terhadap sesuatu

berdasarkan makna-makna yang ada pada sesuatu itu. Kedua, makna itu diperoleh dari hasil interaksi sosial yang dilakukan dengan orang lain. Ketiga, makna-makna tersebut kemudian direvisi, diubah, dan disempurnakan melalui proses interaksi. Ketiga premis tersebut merupakan substansi dasar untuk penciptaan makna, menciptakan struktur ide-ide dasar (*root images*) (Upe,2010: 228).

Beberapa ide-ide dasar tersebut pertama, masyarakat terdiri dari manusia yang berinteraksi, dimana interaksi tersebut saling memiliki kesesuaian melalui tindakan bersama, membentuk struktur sosial. Kedua, interaksi terdiri dari berbagai kegiatan manusia yang berhubungan dengan kegiatan manusia lain. interaksi secara simbolis yang terjadi senantiasa mencakup penafsiran tindakan-tindakan. Ketiga, obyek-obyek (fisik, sosial, dan abstrak) tidak mempunyai makna intrinsik. Makna merupakan produk interaksi simbolis. Keempat, manusia tidak hanya mengenal obyek eksternal, melainkan juga mereka dapat melihat dirinya sebagai obyek. Kelima, tindakan manusia adalah tindakan interpretatif yang dibuat oleh manusia itu sendiri. Keenam, tindakan tersebut saling dikaitkan dan disesuaikan oleh anggota-anggota kelompok (Upe,2010:229).

Interaksionisme simbolik, memandang aktor tidak sebagai manusia yang semata-mata responsif, melainkan aktor senantiasa menafsirkan dan mendefinisikan setiap tindakan orang lain. dalam perspektif interaksionis simbolik, respon aktor baik secara langsung maupun tidak langsung selalu didasarkan pada penilaian makna atas penggunaan simbol-simbol yang menjembatani interaksi manusia.

Menurut Blumer, tindakan atau tanggapan aktor bukan hanya sekedar reaksi spontanitas belaka dari tindakan seseorang terhadap orang lain, melainkan didasarkan atas makna yang diberikan terhadap tindakan orang lain itu. Interaksi antar individu, diantarai oleh penggunaan simbol-simbol, interpretasi atau saling berusaha memahami maksud dari tindakan masing-masing. Karena itu, proses interaksi antar manusia itu bukan suatu proses dimana adanya stimulus secara otomatis dan langsung mendapat tanggapan atau respon secara otomatis pula. Tetapi antar stimulus yang diterima dan respon yang terjadi sesudahnya diantarai oleh proses interpretasi yang diberikan oleh individu terhadap stimulus yang datang itu. Jelaslah proses interpretasi ini adalah proses berfikir yang merupakan kemampuan unik yang dimiliki manusia. Menurut Blumer, proses interpretasi yang menjadi penengah atau pengolah antara stimulus dan respon menjadi kunci dalam teori interaksionis simbolik (Upe,2010:230).

Aktor akan memilih, memeriksa, berfikir dan mentransformasikan makna berdasarkan situasi tindakannya. Maksudnya, individu sebagai aktor tidak dikelilingi oleh obyek yang akan menentukan makna tindakannya, tetapi individu yang akan menentukan makna dari obyek itu. Bagi penganut interaksionis, simbol yang hadir dalam interaksi sosial bukanlah sesuatu yang diterima begitu saja (*take for granted*) atau sesuatu yang dianggap barang jadi, melainkan suatu proses yang terjadi secara terus-menerus.

METODE

Penelitian yang akan dilakukan ini, menggunakan metode deskriptif dengan studi interaksionisme simbolik. Data deskriptif ini bertujuan untuk membuat deskripsi atau gambaran secara umum dan sistematis, sesuai dengan fakta, dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat, serta hubungan antar fenomena-fenomena yang akan diteliti, seperti pada pola interaksi sosial antar pelaku usaha home industry Batik Erna (Moleong, 2008:6).

Alasan memilih *Home Industry* Batik Erna adalah karena Batik Erna merupakan industri persero yang telah memenuhi standar nasional bahkan internasional, terbukti mampu memberdayakan tenaga rumahan para ibu rumah tangga dan meningkatkan pendapatan rumahtangga masyarakat sekitar. Subyek penelitian ini dipilih melalui metode *purposive sampling*. Subyek penelitian ini adalah pemilik usaha Batik Erna, pengrajin (pekerja), petugas pendamping lapangan IKM dan Kepala bidang Perindustrian Diskoperindag Kota Mojokerto.

Teknik pengumpulan data melalui observasi lapangan serta sebagai pengamat, wawancara mendalam (*Indepth interview*) dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif. Seluruh data yang diperoleh dikumpulkan pada catatan lapangan lalu dikategorikan sesuai dengan jenisnya. Setelah itu data dipilah antara data yang dibutuhkan dengan yang tidak, untuk mengidentifikasi proses pertukaran sosial yang ada.

Teknik analisis data dari penelitian ini berupa teknis analisis deskriptif dengan mengacu pada pendekatan Interaksionisme Simbolik Blumer. Penganalisaan pola interaksi sosial pelaku usaha home industry Batik Erna akan melalui tiga tahap yang saling terkait, yakni reduksi data, penyajian data dan pengambilan kesimpulan atau verifikasi (Salim, 1986:45). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana interpretasi antar pelaku usaha *home industry* Batik Erna dalam memaknai setiap hubungan interaksi yang mereka lakukan dan bagaimana pula pola-pola yang

terbentuk didalamnya, sehingga mampu mempertahankan eksistensi *home industry* Batik Erna hingga saat ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem Borongan dan Bonus sebagai Penguat Ikatan antara Pengusaha dengan Pembatik

Hubungan antara pengusaha dengan pengrajin batik (pekerja). Dalam proses produksinya, Pengusaha benar-benar disiplin dan sangat berhati-hati, dimana pembagian tugas produksi berasal dari instruksi pengusaha. Hal-hal pokok harus dilakukan oleh tenaga ahli dan lainnya hanya sebagai tenaga pembantu. Walaupun mempekerjakan orang lain, hubungan kerja tetap dilaksanakan secara kekeluargaan. Namun kadang juga terdapat hubungan yang terstratifikasi antara tenaga ahli dengan tenaga pembantu. Hubungan ini hanya sebatas pada pelaksanaan produksi, yang bertujuan untuk memperoleh hasil produksi yang memuaskan.

Seharusnya sistem tersebut dilakukan secara profesional dan berkesinambungan, akan tetapi dalam kasus ini pemilik usaha mengutamakan sistem kekeluargaan sehingga jika pekerja melakukan kesalahan mereka masih mendapat tolesansi. Yang diraih pengusaha dalam hal ini adalah kepuasan diri. Bukan lagi semata-mata kemampuan yang dipersembahkan pekerja untuk dirinya. Pemilik Batik Erna tidak pernah sekalipun menyebut mereka (pengrajin batik) yang bekerja padanya sebagai pegawai atau buruh, melainkan menempatkan mereka sebagai rekan atau mitra kerja yang saling membantu proses produksi untuk mencukupi kebutuhan hidup. Selain sebagai bentuk solidaritas pembatik tulis khas Kota Mojokerto, sikap tersebut juga merupakan upaya pengusaha untuk menjaga keseimbangan hubungan interaksi sosial antara dirinya dengan para pekerja.

Sistem kerja borongan yang diterapkan di Batik Erna ternyata sesuai dengan kondisi para pekerja, sehingga sistem ini tidak dianggap buruk. Walaupun pada umumnya sistem borongan dianggap menindas pekerja. Untuk mengimbangi hal tersebut, setiap tahunnya pengusaha membagikan hadiah (stimulus) kepada para pekerja baik berupa uang maupun bahan sembako (bahan-bahan memasak) sesuai dengan kontribusi pembatik selama satu tahun bekerja. Selain sebagai alat pemererat hubungan kekeluargaan, ini juga digunakan untuk menarik semangat kerja para pekerja. Karena semakin banyak produksi batik yang mereka berikan, semakin banyak pula hadiah yang mereka dapatkan.

Upaya mengajak sesama pengrajin batik bekerja pada *home industrinya* untuk memperbanyak produksi merupakan hasil interaksi sosial. pengusaha memberikan beberapa tawaran yang digunakan untuk menarik respon

positif mitra kerjanya tersebut. Upaya ini merupakan upaya memaksa pihak/orang lain untuk membantunya, walaupun pada implementasinya pengusaha memberikan penawaran serta pilihan kepada mereka. Sedangkan modal usaha berasal dari pinjaman tanpa bunga Diskoperindag serta perputaran profit yang diperoleh.

Pengrajin yang bekerja di Batik Erna berpendapat, pemilik Batik Erna merupakan pengusaha yang cukup profesional di bidangnya dan yang paling penting ialah pengusaha tidak melupakan kodratnya sebagai seorang ibu dan pengusaha juga tidak melupakan adat budaya orang Jawa yaitu *Loman* (murah hati) dan kekeluargaan. Disamping pengrajin mendapatkan hadiah uang (gaji) dari industri tersebut, pengrajin juga merasakan suasana kekeluargaan yang begitu erat dan harmonis. Sikap pengusaha yang tidak sombong dan rendah hati membuat semua pekerjanya sangat segan terhadap dirinya. Modal inilah yang menjadi penguat utama bertahannya *home industry* Batik Erna. Sehingga hubungan yang terjalin berjalan atas dasar kekeluargaan. Memberikan keleluasaan kepada pekerja bukan berarti tidak dapat mengatur jalannya produksi suatu industri, akan tetapi dengan memberikan keleluasaan kepada mereka, akan terjadi yang namanya “balas jasa” yang tidak dapat mereka pungkiri dan mengalir sesuai hati nurani karena mereka hidup di tanah Jawa yang kental akan norma-norma adatnya.

Sistem Diskon untuk Menarik Pelanggan

Pola interaksi sosial antar pelaku usaha *home industry* Batik Erna, harus saling menguatkan dan melengkapi satu sama lain. Sebagai *home industry* yang telah sukses di bidangnya, perjuangan *home industri* Batik Erna tidak berhenti sampai di situ saja untuk tetap mempertahankan eksistensinya. Upaya tersebut dilakukan dengan cara menjaga kepercayaan para pelanggan dengan tetap mengutamakan kualitas terbaik dalam membatik, jika terdapat cacat pada batik, pemilik Batik Erna tidak akan segan untuk menunjukkan kepada pelanggan.

Pengusaha juga menerapkan sistem diskon atau potongan harga bagi pelanggan yang sudah menjadi pelanggan tetapnya ataupun jika pelanggan membeli dengan jumlah banyak. Dengan sistem tersebut, maka banyak pelanggan yang berdatangan untuk membeli batik tulis karya Ernawati. Sistem diskon ini hanya berlaku bagi warna Indonesia saja, untuk pelanggan luar negeri seperti Singapura, Malaysia, Dumai, Amerika Serikat, Pengusaha memberi harga Internasional. Selain dapat menambah pendapatannya, ia memutuskan harga yang ia tetapkan juga mengikuti harga Dolar.

Berkat interaksi yang dijalin dengan baik, hingga saat ini Batik Erna memiliki pelanggan tetap hampir 2000

orang, baik itu kelompok organisasi maupun individual. Banyak pelanggan tetap Batik Erna adalah Sekolah-sekolah yang ingin membuat seragam batik untuk sekolah mereka, selain itu, Batik Erna juga banyak mendapat tawaran untuk membuat seragam batik Pegawai Negeri Sipil baik di Kota Mojokerto sendiri maupun luar kota seperti Malang, Gersik, Surabaya, dan lainnya.

Organisasi P3EL (Perempuan Penggerak Perekonomian Lokal) sebagai Penguat Ikatan antara Pengusaha dengan Pengusaha

Interaksi sosial yang dibangun antar pelaku usaha *Home Industry* Batik Erna adalah karena adanya ketertarikan satu sama lain untuk memanfaatkan atau mendapatkan apa yang tidak atau belum dimiliki pelaku dengan cara melakukan komunikasi dan memberikan stimulus (hadiah) kepada individu lainnya. Upaya meningkatkan kualitas karya batik tulis produksi Batik Erna pun terus dilakukan agar dapat terus memproduksi batik tulis. Berbagai informasi mengenai batik mulai dari kualitas bahan baku, alat membatik, harga pasaran batik, motif batik terbaru, dan informasi lainnya terus dipelajari pengusaha dari berbagai sumber baik dari orang tua, teman, maupun media informasi (media elektronik dan massa). Selain itu, pengusaha juga mengikuti organisasi wanita untuk lebih mengembangkan dirinya. Salah satunya adalah organisasi P3EL.

Organisasi wanita yang diikuti adalah P3EL (Peranan Perempuan Pengembang Ekonomi Lokal), dari organisasi tersebut pengusaha memperoleh wawasan atau pengetahuan yang lebih luas, serta pengalaman dan rekan kerja yang lebih banyak pula. Hal ini dikarenakan P3EL merupakan organisasi yang diikuti oleh para pengusaha ataupun pengrajin perempuan se-kota Mojokerto dan UKM (Usaha Kecil Menengah) di Kota Mojokerto. Sehingga dalam organisasi tersebut terjadi pertukaran wawasan dan pengalaman guna membangun hubungan kerja sama dan berbagi informasi untuk mendirikan, mengembangkan *Home Industry* atau UKM yang berbasis kearifan lokal.

Semua bekal wawasan dan pengalaman tersebut tidak akan terwujud tanpa adanya campur tangan pemerintah (pihak Diskoperindag) yang menjembatani antar pengusaha dengan membentuk organisasi P3EL. Selain itu, jika pengusaha mendapat tawaran untuk bekerja sama dengan pihak luar (pengrajin batik luar kota) pengusaha akan menjaga kepercayaan mereka tersebut dengan cara bersikap sportif dan jujur saat menjalin kerjasama (membentuk tender).

Program Pemberdayaan Sebagai penguat Ikatan antara Diskoperindag dengan Pengusaha

Tahun 1995 merupakan tahun pertama pemilik Batik Erna mengikuti pembinaan dan pelatihan batik tulis di Diskoperindag bersama beberapa rekan sesama pembatik tulis. Karena sikap pengusaha yang terbuka, ringan tangan dan mudah menerima wawasan baru (stimulus) membuat pemilik Batik Erna semakin dikenal dan diperhatikan pihak Diskoperindag selaku pelaksana pembinaan UKM (respon). Pembinaan ini dilakukan guna membangun kemandirian usaha, meningkatkan kemampuan dan kapasitas IKM yang lebih baik. Selanjutnya, pada tahun-tahun berikutnya pengusaha rutin mengikuti pembinaan yang diadakan Diskoperindag untuk memperdalam ilmu membatiknya.

Tahun 2003 pengusaha sudah memiliki semua surat yang berhubungan dengan legalitas usahanya. Hal ini berkat keterampilan, kesabaran, dan dukungan moral maupun materi dari keluarga dalam menjalankan usaha tersebut. Mulai dari SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan) Kecil, NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak), TDI (Tanda Daftar Industri), maupun TDP (Tanda Daftar Perusahaan) dari pemerintah kota Mojokerto. Waktu itu, kepala Dinas bernama Ibu Ken Nur Bayani, adalah orang pertama yang mengusulkan nama Branding (Merk) Batik Erna Surodinawan (Stimulus).

Pengusaha memperoleh tugas pertama dari Diskoperindag setelah mengikuti pembinaan pertama sekaligus sebagai kewajiban rutin. Tugas tersebut adalah membuat seragam batik pegawai negeri sipil Kota Mojokerto. Untuk memperlancar usaha *home industry* Batik Erna, pemkot (Diskoperindag) untuk pertama kalinya memberikan bantuan berupa pinjaman modal sebesar Rp. 3.000.000,-, bahan baku (pewarna alami maupun sintesis (kimia), kain mori) sampai peralatan yang digunakan untuk membatik. Disamping memperoleh dana bantuan berupa modal, bahan baku maupun peralatan membatik, *home industry* Batik Erna juga di daulat untuk mengikuti pembinaan batik cap (Stimulus).

Stimulus yang di dapatkan pengusaha dalam kelompok tersebut (Diskoperindag), begitu mempengaruhi perubahan usaha tersebut. Dimana pengusaha semula hanyalah pembatik tulis biasa sekarang telah memiliki berbagai macam wawasan tentang dunia usaha serta jaringan usaha yang semakin luas. Kepiawaiannya pengusaha dalam bergaul dan beradaptasi dengan kelompok baru membuat pengusaha mudah diterima. Pengusaha mencoba menunjukkan bakat membatiknya dengan cara memberikan *sample* Jarik (batik tulis) gratis kepada Diskoperindag dan selalu mengikuti semua instruksi pembinaan dengan baik (Stimulus).

Diskoperindag memberikan berbagai bantuan usaha kepada pengusaha pada tahun-tahun berikutnya. Selain mendapatkan bantuan modal usaha, pengusaha juga telah di kontrak untuk membuatkan seragam batik pegawai negeri sipil kota Mojokerto dan menjadi perwakilan kota Mojokerto dalam berbagai acara seperti acara pameran nasional maupun internasional, perlombaan desain, dan lainnya (respon) karena pemilik Batik Erna dinilai sangat kooperatif, supel, cekatan, mandiri dan ringan tangan. Menjaga agar hubungan tersebut tetap berlanjut, pengusaha melakukan beberapa upaya seperti menjaga kepercayaan dengan pihak Pemkot atau Disperindag dengan cara membayar angsuran pinjaman tepat waktu, menerima dengan terbuka ajakan pembinaan yang ditawarkan Diskoperindag dan menjaga kualitas produksi seragam batik pegawai negeri sipil Kota Mojokerto.

Implementasinya, semua aturan-aturan yang menjembatani hubungan kerjasama mereka telah dilakukan secara baik oleh pengusaha. Akan tetapi, pada proses kontrak kerja pembuatan seragam batik pegawai negeri sipil kota Mojokerto, tidak seutuhnya pengusaha mematuhi aturan Diskoperindag. Sebaliknya, pihak Diskoperindag lah yang mulai mematuhi permintaan pengusaha. Karena pada tahapan ini Diskoperindag lah yang membutuhkan seragam batik karya Ernawati (stimulus). Akan tetapi hal tersebut tidak menjadi permasalahan penting bagi Diskoperindag selama interpretasi Diskoperindag terhadap sikap dan tindakan pengusaha masih bisa di toleransi dan pengusaha masih menunjukkan sikap kooperatif untuk tetap profesional menjalankan tugasnya. Sehingga Diskoperindag tidak sampai memberikan sanksi kepada pengusaha Btik Erna.

Pengusaha mengimbangi sikap berkuasa tersebut salah satunya adalah dengan mengikuti berbagai macam kegiatan seperti pameran, perlombaan dan pelatihan nasional maupun internasional dimana ia ditunjuk sebagai perwakilan Kota Mojokerto yang dijadwalkan oleh Diskoperindag dan ia mampu memegang kendali semua urusan secara mandiri. Sehingga secara tidak langsung pengusaha mencoba menunjukkan kemampuannya dan berujung pada pengakuan tersirat.

PENUTUP

Simpulan

Dari data yang diperoleh di lapangan mengenai pola interaksi sosial pelaku usaha *Home Industry* Batik Erna untuk mempertahankan eksistensi industri tersebut, ditemukan bahwa pola hubungan atau interaksi yang antar pelaku lakukan merupakan respon dari hadiah (stimulus) yang diberikan pengusaha Batik Erna kepada para koleganya. Dalam hal ini Perilaku dinilai sebagai respon

yang berasal dari lingkungan fisik maupun sosial. Semuanya akan berpengaruh terhadap dirinya di masa mendatang baik bersifat positif maupun negatif. Bila reaksi menguntungkan aktor pelakunya maka kemungkinan besar akan mengulangnya kembali di masa selanjutnya, demikian juga sebaliknya apabila perilaku itu bersifat negatif, kecil kemungkinan akan terulang.

Hasil dari proses interaksi sosial tersebut berbentuk interpretasi atau pemaknaan antar pelaku dalam memakni struktur hubungan yang terbentuk diantara mereka. Walaupun tidak semua interpretasi antar pelaku (aktor) dapat menghasilkan keuntungan, tetapi faktanya semua pihak yang bersangkutan memberikan kesan cukup memuaskan terhadap proses interaksi yang mereka lakukan.

Mulai dari Diskoperindag dan pengusaha lokal. Beberapa pola interaksi sosial yang dijalin dengan pengusaha *home industri* Batik Erna adalah sukses menjalankan tugas dan fungsinya sebagai pengayom IKM di Kota Mojokerto, Berhasil meningkatkan perekonomian Kota Mojokerto, berhasil memberikan kontribusi Income PAD (Pendapatan Asli Daerah), berhasil mewujudkan perrindustrian yang maju, modern dan mandiri, dan yang paling penting adalah mengembalikan kehormatan pemerintahan kota yang bersih, kinerja bagus dan sebagai wadah serta pengayom bagi masyarakatnya. Pengusaha juga mendapatkan keuntungan dari interaksi tersebut diantaranya adalah bantuan modal usaha, pengalaman baru, wawasan baru, relasi luas, pelanggan baru, produksi batik lebih banyak, rekan kerja baru, karyanya dikenal secara luas. sedangkan dari pengusaha lain adalah pengalaman baru, wawasan baru, relasi luas, pelanggan baru, produksi batik lebih banyak, rekan kerja baru, karyanya dikenal secara luas.

Kedua, interaksi sosial yang dijalin pengrajin dan pelanggan dengan pengusaha *home industri* Batik Erna adalah para pengrajin mendapatkan pekerjaan dan hadiah uang (Gaji), memperoleh Pengalaman dan wawasan baru seperti mengajar dan ikut pembinaan atau pelatihan mewakili *home industri* Batik Erna, terakhir dan paling penting adalah kekeluargaan yang terjalin setelah bergabung dengan industri ini dianggap sebagai investasi terbesar untuk masa dengan anak-anak mereka kelak. Bagi para pelanngan, adalah mendapatkan memperoleh batik tulis dengan kualitas internasional, mendapatkan diskon jika menjadi pelanggan tetap. Kemudian yang di dapat pengusaha dari Pengrajin adalah mampu memproduksi Batik dengan jumlah banyak, kebanggaan dan kebahagiaan tersendiri bagi pengusaha karena mampu membantu memberdayakan tenaga kerja perempuan di daerahnya serta meningkatkan perekonomian kaum Ibu-ibu rumahtangga. Sedangkan dari pelanggan adalah kepercayaan, pendapatan meningkat dan kehormatan.

Saran

Permasalahan wanita merupakan salah satu topik yang selalu menarik untuk di bahas. Pada penelitian ini, *Home Industry* Batik Erna merupakan salah satu industri persero yang memiliki kekuatan tersendiri dalam menjalankan usahanya. Permasalahan yang dihadapi *Home Industry* ini adalah kurangnya tenaga kerja yang memadai untuk memperbanyak produksi batik. Maka, untuk menyelesaikan permasalahan tersebut, sistem produksi *Home Industry* Batik Erna perlu di perbaiki, karena kemungkinan mencari tenaga kerja baru akan memakan waktu yang lama dan perlu pendekatan dengan mereka. Oleh karenanya akan lebih baik jika *Home Industry* Batik Erna bekerjasama dengan *Home Industry* lain untuk memperbanyak jumlah produksi saat menerima pesanan batik dengan jumlah yang banyak. Sistem bagi tugas pun dapat di terapkan dalam kerjasama ini karena tahap-tahap membatik yang cukup banyak akan lebih mudah jika tahapan-tahapan tersebut dibagi. Selain proses produksi dapat terselesaikan dengan cepat, keuntungan lain dari kerjasama ini adalah memupuk persatuan kelompok pembatik tulis khas Kota Mojokerto terutama daerah Surodinawan. Bagi pemerintah diharapkan lebih memberi perhatian kepada para pembatik Kota Mojokerto (khususnya perempuan pembatik), karena masih banyak potensi perempuan pembatik yang mulai bermunculan yang masih terbatas oleh kurangnya pengetahuan pengelolaan usaha batik.

DAFTAR PUSTAKA

- Moleong, Ixey. J. 2008. *Metode Penelitian Kualitatif*. Edisi Revisi. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Saleh, A.I. 1986. *Industri Kecil : Suatu Tinjauan Perbandingan*. Jakarta: LP3ES
- Salim, Agus. 2006. *Teori dan Paradigma Penelitian Sosial : Buku Sumber Untuk Penelitian Kualitatif*. Edisi Kedua. Yogyakarta: Tiara Wacana .
- Upe, Ambo. 2010. *Tradisi Aliran dalam Sosiologi : Dari Filosofi Positivistik ke Post Positivistik*. Jakarta: Rajawali Pers
2012. *Kota Mojokerto Dalam Angka 2012*. Mojokerto : BPS Kota Mojokerto
- Faraz, J. Nahiyah. 2013. *Peran Serta Perempuan Dalam UMKM*. Makalah Online. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta. <http://staff.uny.ac.id/sites/default/files/pengabdian/d-r-nahiyah-jaidi-mpd/peran-serta-perempuan-dalam-umkm.pdf> (Diunduh 22 April 2014)
- Linda Amalia S.G. 2013, *Tingkatkan Peran Perempuan dalam Sektor UKM*. Suara Karya Online, 9 September 2013. www.Suarakarya.co.id (diunduh 15 Maret 2014)
- Fahroni, 2009. *Interaksi Sosial Mahasiswa Asing*. Skripsi Online. Yogyakarta. <http://digilib.uin-suka.ac.id/3161/1/BAB%20I,%20IV,%20DAFTAR%20PUSTAKA.pdf> (Diunduh 20 Agustus 2014)