

Pengaruh Nilai Keagamaan, Sosial, dan Budaya dalam Pengembangan Usaha Batik: Studi pada Pengusaha Batik Keturunan Hadramaut

Arinal Karima¹, Hempri Suyatna²

Submitted: Januari 5, 2024; Revised: October 20, 2025; Accepted: October 23, 2025

Abstrak

Sebagai masyarakat pendatang dari Hadramaut, Yaman Selatan, banyak hal menarik yang dapat dilihat dari pengusaha batik keturunan Hadramaut. Beberapa Batik Hadramaut telah memiliki nama besar di kota Pekalongan, membuka cabang di berbagai wilayah Indonesia, hingga menembus pasar internasional. Lebih dari itu, salah seorang pengusaha juga telah memperoleh penghargaan atas kontribusinya dalam mempekerjakan penyandang disabilitas pada industri batik. Hal tersebut tidak lepas dari nilai-nilai yang mereka anut dalam hidupnya sebagai prinsip berbisnis, di antaranya adalah nilai agama, sosial, dan budaya. Penelitian ini bertujuan untuk menemukan implikasi dari nilai-nilai keagamaan, sosial, dan budaya dalam pengembangan usaha batik keturunan Hadramaut. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus deskriptif dan teknik *purposive sampling*. Hasil penelitian menunjukkan adanya implikasi nilai-nilai keagamaan, sosial dan budaya dalam pengembangan usaha batik, terutama dalam hal permodalan, produksi, akses pasar, kemitraan serta kreativitas. Nilai agama tampak paling menonjol pada permodalan, kemitraan, dan kreativitas. Nilai sosial pada produksi dan kemitraan, serta nilai budaya menonjol pada permodalan, produksi, akses pasar, dan kemitraan.

Keywords: *Pengusaha Keturunan Hadramaut, nilai agama, nilai sosial budaya, pengembangan usaha batik*

Abstract

As migrants from Hadramaut, South Yemen, there are many interesting things to learn from Hadramaut-descendant batik entrepreneurs. Several Hadramaut Batik businesses have made a name for themselves in the city of Pekalongan, opening branches in various regions of Indonesia and even penetrating the international market. Furthermore, one entrepreneur has also received an award for his contribution to employing people with disabilities in the batik industry. This is inseparable from the values they adhere to in their lives as business principles, including religious, social, and cultural values. This study aims to find the implications of religious, social, and cultural values in the development of Hadramaut batik businesses. This study uses a qualitative method with a descriptive case study approach and purposive sampling technique. The results of the study show the implications of religious, social, and cultural values in the development of the batik business, particularly in terms of capital, production, market access, partnerships, and creativity. Religious values appear to be most prominent in capital, partnerships, and creativity. Social values are prominent in production and partnerships, while cultural values are prominent in capital, production, market access, and partnerships.

Keywords: *Hadramaut-descendant entrepreneurs, religious values, socio-cultural values, batik business development*

Introduction

Industri UMKM pada suatu negara memberikan pengaruh dalam penyerapan tenaga kerja dan menjadi fondasi perekonomian. Industri UMKM di Indonesia sendiri tercatat melalui data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah telah memberikan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,07% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah, serta berdampak pada penurunan angka pengangguran dan

kemiskinan (Limanseto, 2021; Lendong, 2021). Dari banyaknya keragaman UMKM di Indonesia, salah satu jenis UMKM yang banyak ditemui adalah UMKM batik dengan jumlah sebanyak 2951 UMKM yang tersebar di berbagai wilayah Indonesia salah satunya Pekalongan yang terdiri dari 1824 UMKM. Berkaca dari jumlah tersebut menjadikan Pekalongan disebut sebagai kota batik dan menjadi sentra industri batik di Indonesia.

¹Departemen Pembangunan Sosial dan Kesejahteraan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Gadjah Mada (email correspondence: arinkarima@gmail.com)

²Departemen Pembangunan Sosial dan Kesejahteraan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Gadjah Mada

Dilihat dari sejarahnya, perdagangan batik di Pekalongan dimulai pada sekitar tahun 1840-an dengan dua etnis yang memperdagangkan pada saat itu adalah etnis China dan Arab (Wahono et al., 2004; Kusmin, 2006). Banyak dari mereka memesan batik pada pengrajin batik pribumi yang tersebar di wilayah Pekalongan. Hingga saat ini, UMKM batik di Pekalongan banyak dimiliki oleh para pengusaha batik asli Pekalongan maupun pendatang. Terdapat tiga keturunan yang mendominasi menjadi pengusaha batik di Pekalongan, yaitu penduduk pribumi, keturunan Arab atau disebut juga keturunan Hadramaut, dan keturunan Tionghoa (Kridarso & Retnowati, 2017). Berdasarkan pra-penelitian yang telah dilakukan di Pekalongan melalui observasi dan wawancara, penguasaan produksi dan keberhasilan untuk menembus pasar internasional dapat dilakukan oleh pengusaha batik keturunan Hadramaut. Beberapa pengusaha keturunan Hadramaut di Pekalongan memiliki banyak toko batik ternama yang bahkan sudah membuka cabang di berbagai wilayah di Indonesia. Beberapa dari mereka juga mendapatkan penghargaan atas kontribusinya dalam mempekerjakan orang-orang disabilitas agar memiliki kegiatan produktif.

Para pengusaha batik keturunan Hadramaut menunjukkan kemampuan menarik dalam menjalankan usahanya agar terus bertahan dan berhasil. Adaptasi dan konsistensi para pengusaha batik keturunan Hadramaut dapat menghantarkan mereka pada peluang-peluang yang besar dalam berbisnis. Kemampuan pengusaha batik keturunan Hadramaut di Pekalongan ini selaras dengan penelitian pada pengusaha batik keturunan Arab di Surakarta (Wibowo, 2007) dan bisnis kurma di kawasan Ampel Surabaya (Albatati, 2013). Dari kesamaan karakter yang dimiliki oleh para pengusaha tersebut adalah mereka menggunakan modal dari apa yang sudah dipunyai (tidak bergantung dengan bank) dan juga bersedekah (Albatati, 2013).

Kemampuan berbisnis yang dijalankan pengusaha batik keturunan Hadramaut ini menunjukkan pelaksanaan dari nilai-nilai yang dianut di hidupnya sebagai prinsip dalam berbisnis, yaitu nilai agama, sosial, dan budaya. Nilai-nilai agama dapat berupa ajaran-ajaran Tuhan mengenai adab melakukan jual-beli (Abdullah, 1994; Qodir, 2002; Albatati, 2013),

konsep takdir dan keselamatan (Weber, 1992), serta konsep beramal saleh (Abdullah, 1994; Qodir, 2002) yang para pengusaha ini dapatkan baik dari lingkungan keluarganya, masyarakat, maupun pendidikannya. Berkaitan dengan nilai sosial dan budaya dapat berupa suatu nilai yang dianut oleh para pengusaha keturunan Hadramaut yang digunakan sebagai prinsip mana yang benar dan mana yang salah dan dapat diterima oleh masyarakat, seperti konsep memberikan bantuan kepada para keluarga, karyawan, dan tetangga yang membutuhkan (Qodir, 2002). Nilai budaya dapat berupa adanya praktik-praktik budaya tertentu yang mendasari para pengusaha batik keturunan Hadramaut dalam melakukan usahanya.

Nilai-nilai agama, sosial dan budaya yang telah dijabarkan tersebut kemudian yang membentuk sebuah etos kerja (Weber, 1992; Abdullah, 1994; Qodir, 2002; Kalamika, 2013) dan komitmen sosial yang berperan penting dalam mengarahkan perilaku para pengusaha dalam melakukan usahanya (Abdullah, 1994; Qodir, 2002). Abdullah (1994) dan Qodir (2022) menyatakan bahwa etos kerja yang dimiliki kalangan pedagang juga merupakan hasil pengaruh organisasi keagamaan, yaitu Muhammadiyah yang mampu untuk menyuntikkan doktrin-doktrin ajaran Islam sesuai dengan Al Qur'an dan Al Hadist. Dengan begitu ajaran tersebut menjadi fondasi bagi masyarakat untuk lebih giat dalam berdagang.

Dari penjelasan tersebut kemudian penulis mencoba untuk memasukkan identitas demografi sebagai sebuah variabel penting. Dalam konteks ini latar belakang demografi tersebut dilihat dari pengusaha batik keturunan Hadramaut. Berdasarkan kondisi yang dipaparkan tersebut, studi ini berusaha mengisi kekosongan tersebut dengan mencoba membahasnya dari sudut pandang pengusaha batik keturunan Hadramaut dengan memilih fokus kepada melihat nilai-nilai keagamaan pada pengusaha batik keturunan Hadramaut dengan rumusan pertanyaan masalah sebagai berikut:

1. Apa nilai-nilai yang terkandung dalam nilai keagamaan, sosial, dan budaya yang mendasari pengembangan usaha batik keturunan Hadramaut?
2. Bagaimana implikasi dari nilai-nilai yang terkandung dalam nilai keagamaan, sosial, dan budaya pada pengembangan usaha batik keturunan Hadramaut?

Literature Review

Pengaruh Agama dan Etos Kerja

Agama disebut memiliki pengaruh tersendiri terhadap etos kerja seseorang. Agama berafiliasi terhadap diri seorang pemeluknya dengan nilai-nilai yang terkandung di dalamnya. Salah satu teori yang menjelaskan hal tersebut adalah teori dari Weber. Dalam karyanya dikatakan bahwa agama memiliki pengaruh terhadap perkembangan ekonomi yang sangat pesat bagi kehidupan manusia. Pengaruh terhadap perkembangan ekonomi itu disebabkan adanya pengaruh edukatif asketis mereka, yaitu berupa faktor lingkungan yang memiliki keunikan mental dan spiritual berupa pendidikan. Pendidikan tersebut dikelilingi oleh faktor keagamaan yang didapat dari orang tua maupun masyarakat sekitar berpengaruh dalam penentuan pekerjaan selanjutnya (Weber, 1992).

Weber selanjutnya menjelaskan bahwa pengaruh agama tersebut adalah berupa konsep takdir dan keselamatan. Salah satu aliran penganut Protestan, yaitu Calvinisme, memuat dogma bahwa nasib manusia sudah ditentukan oleh Tuhan dan mereka tidak akan pernah tahu masuk ke dalam golongan yang mana, surga atau neraka. Nasib tersebut juga tidak dapat diubah. Manusia hanya mengerti bahwa hanya sebagian dari mereka saja yang akan diselamatkan oleh Tuhan, sedangkan yang lainnya akan dikutuk (Weber, 1992: 92). Selanjutnya dijelaskan bahwa dari adanya takdir ilahi atau nasib tersebut seharusnya setiap manusia memiliki dan menjalani sebuah panggilan, yang merupakan suatu perintah yang diberikan Tuhan kepada manusia untuk bekerja demi memuliakannya (Weber, 1992: 166). Dan hanya orang-orang terpilihlah yang mampu memuliakan Tuhannya. Hal tersebut menjelaskan bagaimana penganut Protestan memiliki semangat untuk bekerja keras dan mencapai sebuah kemajuan khususnya di bidang ekonomi.

Selain Weber, Abdullah (1994) melakukan studi serupa yang dilakukan di sebuah kota Jatinom. Berdasarkan studinya, Islam berhasil membentuk etika bisnis dan etos kerja yang berperan penting dalam keberhasilan kaum pengusaha Muslim di Jatinom melalui gerakan reformasi Muhammadiyah. Etika bisnis dan etos kerja tersebut berperan dalam mengarahkan perilaku ekonomi perdagangan dengan prinsip-prinsip ekonomi yang terkait, sebagai bagian dari kehidupan mereka. Dalam hal ini, para

kaum reformis mendefinisikan agama tidak hanya sekedar doktrin yang berorientasi kepada hubungan manusia terhadap Tuhan dan manusia lainnya, tetapi jauh ke depan terhadap penerapan prinsip tersebut di kehidupan sehari-hari, seperti perdagangan, debit dan kredit, dan berbagai jenis pertukaran sosial.

Nilai Sosial Budaya dan Etos Kerja

Seperti halnya nilai-nilai agama yang menjadi dasar bagi seseorang dalam melakukan aktivitasnya, begitu juga dengan nilai-nilai sosial budaya yang disebut memiliki hubungan dengan etos kerja sebuah masyarakat (Lolangion, 2021). Nilai sosial didefinisikan sebagai nilai-nilai yang dapat diterima oleh masyarakat dan sebagai penentu mana yang benar dan mana yang salah. Nilai sosial berguna sebagai pedoman masyarakat dalam berperilaku (Setiadi & Kolip dalam Gloriani, 2013). Sedang nilai budaya didefinisikan sebagai sebuah konsep abstrak yang mendasar dan memiliki sifat umum. Nilai budaya berlaku di dalam sebuah lingkup masyarakat dan bersifat permanen (Setiadi dalam Gloriani, 2013).

Sebagai contoh, keterkaitan nilai budaya dengan etos kerja terjadi dalam sebuah lingkungan masyarakat di Minahasa, Lolangion (2021) menyebutkan bahwa etos kerja masyarakat berhubungan dengan budaya yang dimiliki oleh masyarakat tersebut, yaitu budaya Mapalus. Mapalus memiliki arti sebagai suatu aktivitas yang dilakukan oleh masyarakat untuk dapat melengkapi kekurangan satu sama lain dengan cara gotong royong. Lebih lanjut, dijelaskan bahwa budaya Mapalus ini merupakan suatu keterpanggilan masyarakat untuk dapat menyejahterakan masyarakat yang lainnya dengan cara bekerja. Hasil dari bekerja tersebut akan digunakan untuk membantu masyarakat lain yang membutuhkan.

Studi lain yang dilakukan oleh Nadjib (2013) mengungkapkan praktik budaya Jawa yang berbau animisme dan dinamisme terhadap etos kerja komunitas nelayan abangan. Selain menggabungkan kepercayaan terhadap Allah SWT, mereka juga bergantung dengan kekuatan lain, yaitu kekuatan supranatural. Komunitas nelayan abangan ini memiliki praktik upacara ritual terhadap laut untuk menunjukkan rasa syukur dan meminta keselamatan. Berdasarkan kedua hal tersebut, dapat terlihat bahwa budaya yang dimiliki kedua masyarakat, baik pada

masyarakat Minahasa maupun juga nelayan abangan berpengaruh terhadap semangat kerja yang dimiliki oleh masyarakatnya.

Metode

Penelitian ini menggunakan metodologi penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus deskriptif. Melalui metode studi kasus deskriptif penulis akan mendapatkan gambaran dan mampu mengkaji secara mendalam terkait sebuah unit, dalam hal ini adalah para pengusaha batik keturunan Hadramaut yang tinggal di Kota Pekalongan, khususnya Kampung Arab. Pada konteks penelitian ini, berbekal pertanyaan apa, mengapa, dan bagaimana, penulis berfokus untuk menguraikan secara jelas terkait asal muasal nilai-nilai yang terkandung dalam nilai agama, budaya dan sosial, bagaimana pembentukan nilai-nilai tersebut sehingga pada akhirnya dapat terinternalisasi dan terimplementasi di kehidupan sehari-hari para pengusaha batik keturunan Hadramaut.

Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder dengan metode pengumpulan data yang dilakukan berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi foto serta rekaman wawancara atas seizin informan. Penulis menggunakan teknik *purposive sampling* dalam menentukan kriteria informan. Teknik ini dipilih dengan pertimbangan dianggap paling sesuai karena tidak adanya data resmi mengenai jumlah pengusaha batik keturunan Hadramaut di Pekalongan, terlebih yang telah menjalankan bisnisnya lebih dari 15 tahun (Yusuf, 2017). Oleh karenanya pada penelitian ini, jumlah pengusaha batik keturunan Hadramaut yang diwawancarai sebanyak tujuh orang. Serta sejarawan Radio Kota Batik sebagai salah satu tokoh yang dapat memberikan informasi berkaitan dengan sejarah masuknya pengusaha batik keturunan Hadramaut yang saat ini tinggal di Pekalongan beserta dinamikanya.

No.	Nama Informan	Keterangan
1	FK	Batik T
2	AR	Batik Q
3	RN	Batik K
4	SA	Batik S
5	SG	Batik L
6	AD	Batik R
7	NG	Lurah
8	RKB	

Tabel 1. Daftar Informan Penelitian
Sumber: Hasil Olah Data Peneliti, 2025

Selanjutnya, penulis menggunakan teknik triangulasi sumber dan metode untuk melakukan keabsahan data. Pada bagian akhir, penulis melakukan tiga proses dalam menganalisis data yaitu pemeriksaan data, reduksi data, penyajian data serta penarikan kesimpulan.

Hasil

Nilai-Nilai Keagamaan, Sosial, dan Budaya Pengusaha Batik Keturunan Hadramaut

Suatu usaha yang dilakukan oleh seorang pengusaha dapat berkembang menjadi lebih besar dan lebih baik jika ia memiliki semangat dalam memperbaiki kekurangan dan juga memberikan pelayanan yang terbaik. Semangat menuju perbaikan dan keberhasilan tersebut tidak lepas dari adanya nilai-nilai tertentu yang dipelajarinya baik dari lingkungan keluarga maupun masyarakat, seperti nilai keagamaan, sosial dan budaya (Weber, 1992; Abdullah, 1994; Qodir, 2002). Tak jarang, sebagian pengusaha mampu memiliki etos kerja yang berasal dari nilai-nilai yang dianut tersebut. Demikian yang terjadi pada para pengusaha batik keturunan Hadramaut di Kampung Arab, Pekalongan. Bagi mereka ternyata juga memiliki beberapa nilai yang kemudian dijadikan pedoman dalam melakukan aktivitas sehari-hari, khususnya dalam berusaha.

Nilai Keagamaan

Emile Durkheim mendefinisikan nilai agama sebagai sebuah praktik dan kepercayaan yang terdapat dalam sistem terpadu, yang berhubungan dengan hal yang suci dan mempersatukan umat. Lebih lanjut, Qodir (2002) mendefinisikan bahwa nilai agama adalah nilai-nilai yang terdapat pada suatu ajaran agama, dalam hal ini agama Islam, yang sumbernya berasal dari Al Qur'an dan Al Hadist. Seseorang dapat memiliki atau mempelajari nilai-nilai agama ini dari lingkungan keluarganya, masyarakat, maupun pendidikannya. Selain itu, dilansir dari penelitian Qodir (2002), nilai-nilai agama ini juga bisa didapatkan dan dipelajari oleh penganutnya melalui *ngaji* (pengajian). Selanjutnya, nilai-nilai tersebut kemudian dijadikan oleh para pengikutnya sebagai fondasi bagaimana seharusnya mereka melakukan aktivitas hariannya di tengah-tengah masyarakat, dalam konteks ini yaitu aktivitas berusaha.

Merujuk pada definisi dan penjelasan nilai agama di atas, kondisi tersebut juga terdapat dan muncul dalam diri para pengusaha

batik keturunan Hadramaut di Pekalongan. Berbekal sebagai keturunan orang-orang Hadramaut, Yaman Selatan, yang beragama Islam sejak tiba pertama kali di Pekalongan, pemahaman mengenai ajaran Islam seperti hal-hal yang diperbolehkan dan juga dilarang dalam Islam, telah dimiliki oleh para pengusaha batik keturunan Hadramaut. Saat pengusaha pribumi masih mengenal adanya animisme dan dinamisme yang menjadi kepercayaan mayoritas masyarakat, seperti yang terjadi di Pekalongan (Qodir, 2002), para pengusaha batik keturunan Hadramaut di Pekalongan sudah lebih dulu memahami Islam dengan baik. Para pengusaha batik keturunan Hadramaut identik dengan budaya Islam yang cukup kental. Pemahaman akan ajaran agama ini didapatkan sejak kecil dari orang tua para pengusaha batik keturunan Hadramaut. Sebab mayoritas para orang tua dari para pengusaha batik keturunan Hadramaut ini dapat dikatakan disiplin dalam membesarkan anak-anak mereka, terutama berkaitan dengan ajaran agama. Bagi mereka, memberikan pemahaman terkait nilai agama menjadi hal yang sangat penting, yang mana peran tersebut tidak dapat digantikan oleh siapapun. Ajaran agama yang terus menerus diberikan kepada anak-anak mereka, kemudian ajaran ini menjadi suatu nilai yang tertanam dan melekat pada diri anggota keluarga para pengusaha keturunan Hadramaut. Beberapa nilai agama yang menjadi pedoman bagi para pengusaha keturunan Hadramaut dalam menjalankan usahanya adalah sebagai berikut:

a. Sedekah

Sedekah merupakan aktivitas berbagi yang ditujukan untuk mengharap rida dari Allah. Sedekah memiliki makna tersendiri bagi para pengusaha batik keturunan Hadramaut di Pekalongan. Mereka melihat sedekah merupakan bagian dari apa yang harus mereka keluarkan dari harta yang mereka miliki. Dengan melakukan sedekah sama halnya membersihkan harta mereka dan menjadi tabungan bagi mereka jika sudah meninggal nantinya. Selain itu, sedekah dimaknai sebagai salah satu bentuk kepercayaan mereka terhadap Allah atas usaha yang mereka miliki. Mereka percaya bahwa dengan bersedekah, Allah akan memberikan keberkahan serta membantu urusan mereka untuk urusan duniawi mereka, dalam hal ini urusan usaha batik. RN sebagai pengusaha

batik keturunan Hadramaut menuturkan makna sedekah bagi dirinya :

"Kalau untuk saya pribadi, sedekah itu tiket saya. Tabungan diri saya dan pembelajaran diri. Untuk membersihkan harta saya. Itu semuanya bagian dari sedekah."

Menengok tujuan dan pemaknaan yang dijelaskan oleh pengusaha batik keturunan Arab, salah satu pengusaha Arab menuturkan bahwa semangat untuk memberi tidak hanya dipandang sebagai kewajiban sosial, tetapi juga sebagai perwujudan ajaran agama yang diyakininya. Sebagai pengingat, ia merujuk pada Al-Qur'an Surat Al-Mu'minun ayat 60, yang menjelaskan bahwa "dan mereka yang memberikan apa yang mereka berikan (sedekah) dengan hati penuh rasa takut (karena mereka tahu) bahwa sesungguhnya mereka akan kembali kepada tuhannya". Keyakinan ini, menurutnya, menjadi pedoman untuk menjaga keseimbangan antara keuntungan ekonomi dan tanggung jawab sosial dalam praktik usaha batik.

Bagi para pengusaha batik keturunan Hadramaut, mereka memiliki cara tersendiri dalam bersedekah untuk mengimplementasikan nilai tersebut dalam aktivitas berdagangnya. Salah satu momen yang menunjukkan nilai tersebut adalah ketika terdapat acara *khol* atau acara peringatan kematian Almarhum Habib Ahmad di Masjid Ar Raudlo di Jalan Agus Salim, daerah Kampung Arab Pekalongan. Setiap kali diadakan acara *khol*, sepanjang jalan di Kampung Arab akan dipenuhi oleh para jamaah pengikutnya. Kondisi ini menyebabkan akses pembeli ke toko-toko batik yang ada di Kampung Arab menjadi tertutup. Banyak pembeli yang kesulitan untuk mengunjungi toko-toko batik di sana saat acara *khol* dilangsungkan. Namun demikian, kondisi ini tidak membuat para pengusaha batik keturunan Hadramaut menutup tokonya. Mereka tetap membuka toko-toko tersebut sesuai dengan jam buka toko. Pada saat itulah, para pengusaha batik keturunan Hadramaut saling membagikan makanan dan juga minuman untuk para jamaah Masjid Ar Raudlo yang hadir. Mereka membagikan makanan dan minuman tersebut di depan toko masing-masing.

b. Berdagang dengan Syariat Islam

Para pengusaha keturunan Hadramaut di Pekalongan memiliki julukan kaum Encik.

Mereka senantiasa melakukan kegiatan dagang sesuai dengan ajaran Islam. Hal ini dibuktikan para pedagang keturunan Hadramaut memiliki peran tersendiri untuk tidak mengembangkan motif batik yang bercorak makhluk hidup, seperti binatang. Alasannya, sebab Rasulullah SAW pada zaman dahulu juga melarang istrinya, Aisyah RA, untuk menggunakan seprei dan juga pakaian yang bercorak binatang. Aturan itu pada akhirnya juga dipegang teguh oleh para pengusaha keturunan Arab di Pekalongan hingga saat ini. Sesuai dengan penuturan SA, berkaitan dengan nilai ini:

"Kita nggak boleh ngembangin motif-motif makhluk hidup. Rasul pun pernah bilang kayak gitu"

Selain tidak mengembangkan motif bercorak binatang, berdagang dengan syariat Islam juga dimaknai para pengusaha batik keturunan Hadramaut dengan tidak menjual batik dari kain sutera di toko-toko mereka. Di dalam Islam, laki-laki tidak diperbolehkan untuk menggunakan sutera sebagai pakaian penutupnya. Menurut penuturan salah satu informan, larangan tersebut berlandaskan pada hadis yang diriwayatkan oleh Abu Dawud dan An-Nasa'i, melalui kisah Ali bin Abi Thalib R.A. yang meriwayatkan bahwa Rasulullah SAW mengambil sutera dan emas, lalu bersabda bahwa kedua barang itu diharamkan bagi umat laki-laki. Pemahaman atas hadis ini menjadi pedoman etis bagi para pengusaha batik dalam menentukan bahan dan desain produk mereka.

Para pengusaha ini memilih untuk menggantikan motif-motif batik yang terkenal di Pekalongan seperti burung atau kupu-kupu dengan motif bunga, daun, geometris, dan motif-motif khas seperti jlamprang, kawung dan juga mega mendung. Mereka juga memilih untuk menggunakan kain jenis lain untuk dipakai sebagai pengganti sutera bagi laki-laki. Seperti halnya kemeja. Seperti halnya kemeja. Jika biasanya kemeja dengan jenis kain yang mirip sutera dijual dengan motif burung, beberapa pengusaha memilih menjual kemeja dengan motif daun atau motif geometri. Hal ini sepadan dengan observasi penulis yang melihat bahwa di beberapa toko batik mereka, memang tidak disediakan motif-motif hewan pada produk daster, kemeja, baju wanita, maupun sarung dan mukena. Motif-motif yang sering dijumpai adalah motif bunga dan motif-motif khas jlamprang dan

kawung. Penulis juga tidak menjumpai kain atau produk dengan jenis kain sutera yang dipajang di toko mereka.

c. Jujur

Jujur didefinisikan sebagai suatu perbuatan dan juga perkataan yang apa adanya. Tidak ada hal yang ditutup-tutupi atau disembunyikan dari orang lain berkaitan dengan apa yang kita ucapkan atau lakukan. Bagi para pengusaha batik keturunan Hadramaut, jujur menjadi nilai agama yang harus dipegang teguh dalam melakukan usahanya, jujur terhadap diri sendiri, karyawan, mitra usaha dan juga para pembeli. Sebab hal lain yang mereka harapkan dan mereka yakini akan dapat dari nilai kejujuran ini adalah berupa keberkahan dari Allah. Keberkahan ini diyakini sebagai suatu kemudahan yang diberikan Allah dalam usaha mereka, baik kemudahan dalam melakukan jual beli, berinteraksi dengan orang lain, serta kemudahan dalam menyelesaikan permasalahan. SG sebagai salah satu informan menuturkan makna jujur sebagai berikut:

"Nilai jujur nomor satu. Kita jualan pun nggak bohong. Kita ambil berkah. Kalau kita jujur ya insyaAllah berkah"

Salah satu pengusaha batik menyebutkan dua hadis yang menjadi pedoman para pengusaha Hadramaut berdagang. Hadis pertama, diriwayatkan oleh Bukhari dan Muslim, menegaskan bahwa "apabila penjual dan pembeli berlaku jujur dan terbuka, maka keduanya akan memperoleh keberkahan dalam transaksi tersebut. sebaliknya, jika mereka berdusta dan menutup-nutupi, keberkahan akan hilang" (H.R Bukhari No. 2709; Muslim No. 1532). Hadis kedua, diriwayatkan oleh Tirmidzi dan Ibnu Majah, menyebutkan bahwa "para pedagang akan dibangkitkan pada hari kiamat sebagai orang-orang *fajir* (durhaka), kecuali mereka yang bertakwa kepada Allah, berbuat baik, dan berlaku jujur" (H.R Tirmidzi No. 1210; Ibnu Majah No 2146). Berdasarkan pemahaman terhadap hadis tersebut, para pengusaha batik keturunan Hadramaut menerapkan prinsip transparansi dalam setiap transaksi, termasuk dengan memberikan penjelasan mengenai kelebihan dan kekurangan produk kepada pembeli. Apakah produk tersebut memiliki kekurangan seperti kain robek, warna yang luntur, ataupun kualitas jahitan yang memang tidak terlalu bagus, maka mereka memilih

untuk memberikan penjelasan tersebut kepada pembeli dan memberikan harga yang tergolong sedang atau tidak terlalu mahal dan tidak terlalu murah. Jika kedua belah pihak saling mengetahui bagaimana kondisi barang dan mau menerima kondisi tersebut, barulah terjadi akad jual beli atau kontrak kerja sama antara pengusaha batik keturunan Hadramaut dan juga distributor atau agennya.

Bagi pengusaha batik keturunan Hadramaut bahwa berlaku jujur dalam menawarkan produk merupakan hal yang harus disampaikan kepada konsumen saat terjadinya negosiasi. Hal-hal yang berkaitan dengan kesulitan pemenuhan konsumen pun harus dijelaskan agar masing-masing pihak mengerti kondisi produk yang nantinya akan mereka terima. Menurut para pengusaha keturunan Hadramaut, menanamkan nilai kejujuran kepada anak-anak menjadi hal yang harus dilakukan sejak dini, bahkan sejak dalam kandungan. Nilai itu kemudian harus terus diberitahukan kepada anak secara berulang-ulang untuk dapat tertanam dalam diri mereka, agar dapat menghadapi segala hal baik atau pun buruk yang terjadi di luar rumah mereka.

d. Menghindari Riba

Riba diartikan sebagai praktik menambahkan kelebihan dalam pembayaran utang piutang atau pun jual beli kepada salah satu pihak yang memiliki perjanjian, yang mana persyaratan tersebut disebutkan saat sebelum terjadinya perjanjian itu. Dalam hal ini, para pengusaha batik keturunan Hadramaut mendefinisikan riba sebagai bentuk dosa yang tidak boleh dilakukan sebab melakukan pinjaman uang terhadap bank yang memiliki suku bunga yang tidak tetap. Banyak orang yang memanfaatkan pinjaman bank sebagai modal untuk membuka usahanya. Namun demikian, bagi mayoritas pengusaha batik keturunan Hadramaut perihal mengenai riba harus dihindari. SG sebagai salah satu pengusaha menjelaskan bahwa sejak kecil, orang tuanya telah menanamkan prinsip untuk menghindari segala bentuk transaksi yang mengandung unsur riba sebab larangan tersebut secara tegas disampaikan dalam ajaran Islam.

“Selain itu ada riba, itu orang tua yang dari kecil memang ngelarang. Kalau di agama kita riba kan ngga boleh. Ada di surat Al Baqarah ya”

Merujuk pada surat yang dimaksudkan adalah Al Baqarah ayat 275 yang menyebutkan bahwa “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”. Prinsip tersebut menjadi pedoman moral bagi para pengusaha batik keturunan Hadramaut dalam membangun usahanya. Untuk menghindari ketergantungan pada praktik pinjam-meminjam berbunga, mereka memulai usaha dari skala kecil, seperti berjualan produk sarung, daster, kain, yang diambilnya dari pengusaha lain. Mereka memilih untuk berjualan membuka lapak kecil-kecilan dan juga menawarkan produknya dari satu rumah ke rumah lain secara langsung. Hasil dari jualan tersebut mereka sisihkan sebagian untuk dijadikan modal membuka usaha batik sendiri. Mereka lebih memilih untuk menggunakan tabungan dari hasil jualan daripada memanfaatkan fasilitas pinjaman usaha yang saat itu ditawarkan oleh beberapa bank ternama di Pekalongan.

Namun demikian, dari ketujuh pengusaha batik keturunan Arab yang penulis wawancara, ada salah satu pengusaha yang memiliki pandangan berbeda berkaitan dengan riba dari pinjaman bank. Menurutnya, sejauh seseorang meminjam uang kepada bank dan uang tersebut memang digunakan sebagai modal usaha dan bukan dihambur-hamburkan, hal itu masih menjadi toleransinya. Berbeda halnya jika uang pinjaman yang didapatkannya dari bank digunakan untuk membeli barang-barang yang ia inginkan. Selain itu, pinjaman bank yang dimaksud oleh informan tersebut juga merupakan bagian dari program pemerintah yang bekerja sama dengan salah satu bank di Indonesia. Dari sini kita melihat bahwa ada sedikit orang-orang Hadramaut yang masih mentoleransi praktik meminjam uang dari bank untuk keperluan pengembangan bisnis.

e. Mengikuti Cara Dagang Rasulullah

Nilai agama lain yang dituturkan oleh pengusaha batik keturunan Hadramaut adalah berkaitan dengan cara berdagang Rasulullah. Rasulullah, yaitu Nabi Muhammad SAW, menjadi teladan terutama dalam hal *muammalah* atau berdagang bagi mereka, sebab dahulu pun Rasulullah juga seorang pedagang. Mereka meyakini jika mengikuti cara berdagang Rasulullah, akan membawa keberkahan tersendiri. Terdapat tiga poin yang disebutkan dalam hal ini, yaitu (1) jujur, (2) tidak mengambil

untung terlalu besar, serta (3) melebihkan timbangan. Pernyataan ini dituturkan oleh SA sebagai berikut:

“Kalau muamalah, secara basic, ikuti cara dagangnya Rasulullah aja, jujur. Yang kedua jangan ambil untung terlalu besar. Terus melebihkan timbangan”

Tuntunan tersebut diamalkan oleh para pengusaha batik dalam aktivitas berdagangnya. Mereka senantiasa melebihkan jumlah produk yang mereka buat atau pesanan yang mereka terima. Selain itu, mereka menghindari komplain yang tidak teratasi dari pembeli jika barang yang dibeli atau dipesan dalam kondisi cacat dengan cara tersebut. Bagi mereka, lebih baik untuk melebihkan jumlah barang yang dibuat, daripada membuat barang dengan jumlah pas atau terbatas, tetapi tidak bisa menangani keluhan pembeli dengan cara mengirim kembali barang yang sama dengan kondisi yang bagus. Hal ini dilakukan oleh mereka untuk bisa menjaga kepuasan dan kepercayaan dari pembeli. Selain alternatif mengirim kembali, para pengusaha batik keturunan Hadramaut ini memberikan alternatif lain berupa pengembalian uang sejumlah barang yang memiliki kondisi cacat.

Berbeda dengan kondisi beberapa pengusaha batik lain, dalam hal ini pribumi, yang ditemui penulis bahwa produk cacat atau warna yang tidak rata menjadi hal yang wajar untuk dijual. Hal ini berkaitan dengan produk yang mereka jual merupakan produk batik yang dalam proses produksinya memungkinkan terjadinya ketidakrataan warna atau motif. Beberapa dari mereka bahkan tidak menerima penukaran barang ketika ada produk yang cacat, meski praktik ini tidak terjadi pada semua pengusaha batik pribumi.

f. Menjalin Silaturahmi

Silaturahmi dan silaturahmi merupakan dua kata yang memiliki makna sama secara etimologis. Kedua kata tersebut dalam bahasa Arab memiliki arti hubungan kasih sayang. Secara ontologis, silaturahmi merupakan suatu interaksi yang bertujuan untuk menunjukkan kasih sayang di antara saudara yang masih memiliki hubungan darah. Sedangkan silaturahmi merupakan bahasa serapan dalam bahasa Indonesia yang bermakna persahabatan dan persaudaraan yang melintasi batas hubungan darah (Yakin, 2022). Silaturahmi menjadi penting dilakukan oleh para

pengusaha batik keturunan Hadramaut sebab untuk menjaga satu nama keluarga keturunan yang mereka miliki. Mereka bisa mengadakan pertemuan keluarga antara satu sampai dua kali dalam sebulan. Selain itu, silaturahmi juga dilakukan di antara para pengusaha batik keturunan Hadramaut dengan para pembeli atau kliennya.

Pengusaha batik keturunan Hadramaut mengungkapkan bahwa cara agar hubungan tetap terjalin dengan para klien atau pembeli adalah dengan cara silaturahmi secara langsung dan memberikan pelayanan terbaik ketika mereka bertemu, terutama pembeli yang berada di luar negeri, seperti adab memuliakan tamu yang diajarkan oleh Nabi Ibrahim. Mereka, pembeli, datang ke Pekalongan dengan tujuan untuk melihat secara langsung contoh batik yang akan diproduksi dan dijual pada mereka. Di sini, pengusaha batik keturunan Hadramaut akan menyambut dengan baik kehadiran mereka mulai dari kedatangan, urusan transportasi dan akomodasi selama di Pekalongan, sampai kepulangan mereka melalui bandara di Semarang. Dengan demikian, pengusaha batik keturunan Hadramaut berharap hubungan antara mereka dan para pembeli akan dapat berjalan dengan baik dan terjaga kedepannya. Seperti yang dikatakan oleh AD :

“Dengan cara kita service ketika dia datang ke sini. Jadi dulu tu, ketika tamu datang ke sini, ngga tidur di hotel. Tidurnya di rumah. Makannya di rumah. Mau kemana kita anterin. Lebih ngeliat ke kita anggap mereka kita rangkul sebagai keluarga sendiri. Mereka juga merasa ‘wah aku dianggap keluarga sendiri. Nah sebaliknya, begitu juga kita. Kalau kita pergi ke Malaysia, Thailand tu seringnya di mereka, dijemput dari mulai bandara sampai pulangnyanya gitu juga. Full dari mereka”

Berdasarkan kondisi tersebut, kita dapat melihat bahwa dari ketujuh informan, hanya seorang informan yang menyatakan adanya nilai silaturahmi dalam nilai-nilai agama yang dipegangnya. Tentunya nilai ini menjadi nilai yang minor jika dibandingkan nilai-nilai lainnya yang memang dimiliki oleh para pengusaha batik keturunan Hadramaut karena tidak semua pengusaha memiliki nilai tersebut. Namun demikian, jika kita melihat dari segi orientasi produk dan penjualan, pengusaha batik ini

memiliki orientasi produk yang berbeda jika dibanding dengan ke enam lainnya, yaitu berorientasi ekspor, meski ada salah seorang lainnya yang juga berorientasi ekspor tetapi saat ini sudah berhenti. Silaturahmi dilakukan oleh mereka untuk membangun jejaring dengan konsumen luar negeri. Sebab sulit menemukan dan bekerja sama dengan konsumen dari luar, pengusaha batik ini merasa perlu dilakukannya *maintenance* konsumen agar mereka tetap mau melaksanakan proses bisnis dengan usaha batiknya.

g. Menjalin Dua Hubungan: *Hablum Minallah & Hablum Minannas*

Hablum Minallah dan *Hablum Minannas* memiliki arti hubungan yang baik dengan Allah SWT dan juga manusia. Islam mengajarkan bahwa hubungan yang baik dengan Allah saja tidaklah cukup namun harus diimbangi dengan pergaulan serta interaksi yang baik dengan orang lain. Pergaulan ini dapat berupa menjalin interaksi yang baik dengan teman, tetangga, maupun masyarakat lainnya. Seperti halnya definisi dan penjelasan di atas, nilai ini juga dipegang teguh oleh pengusaha batik keturunan Hadramaut. Selain menjalankan dan beribadah kepada Allah SWT, para pengusaha batik keturunan Hadramaut juga menjalin interaksi yang baik dengan para tetangga di sekitar rumahnya, salah satunya dengan merekrut tetangga untuk dijadikan karyawan di toko batiknya. Hal ini dilakukan sebab mereka merasa tetangga adalah orang yang paling dekat dengan mereka, sehingga mereka harus mengutamakan tetangga sebagai adab yang baik. Selain itu, karena masih banyaknya tetangga yang tidak memiliki pekerjaan di saat itu, mereka turut serta mengambil peran memberikan wadah bagi tetangga mereka untuk mencari penghidupan di lahan mereka. Meski para tetangga tersebut belum memiliki kompetensi membuat batik yang cukup baik, para pengusaha batik keturunan Hadramaut tidak keberatan untuk mempekerjakan mereka. Para pengusaha ini akan mengajari secara langsung bagaimana proses pembuatan batik dari awal hingga akhir. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Ibu FK :

"Jadi ya hidup itu harus seimbang antara dunia dan akhirat. Karena kita kan bakal pulang. Di sini nggak selamanya kan. Dan harus membawa bekal yang bagus kan. Hablum Minallah Hablum Minannasnya harus

kenceng kan dua duanya. Kalau satu nggak kenceng goyah. Itu saya.... Hablum Minallah dan hablum Minannas yang kita lebih memikirkan tetangga. Tapi kan nomor satu memang Aghorib, ya mungkin, anak sendiri, kakak adik yang sekandung, keponakan. Nah orang luar, tetangga memang menjadi yang terdekat. Penting sekali tetangga itu. Ya kalau saudara kita anak kita jauh, ya pasti tetangga dulu yang nulungi. Saat saya buka ini pun, nomor satu saya merekrut tetangga. Saya tidak melihat dia pinter apa, profesinya apa, pokoknya ayok sama-sama"

Nilai Sosial

Nilai sosial didefinisikan sebagai nilai-nilai yang dapat diterima oleh masyarakat dan sebagai penentu mana yang benar dan mana yang salah. Nilai tersebut berguna sebagai pedoman masyarakat dalam berperilaku. Sebab sifatnya memaksa bagi anggotanya, oleh karenanya tingkah laku mereka harus disesuaikan dengan nilai-nilai sosial yang ada di dalam masyarakat. Demikian yang terjadi di kehidupan para pengusaha batik keturunan Hadramaut. Dalam kehidupan bermasyarakat, terutama di Kampung Arab yang letaknya bersebelahan dengan perkampungan masyarakat pribumi, para pengusaha batik keturunan Hadramaut ini memiliki nilai sosial yang dapat dikatakan cukup tinggi. Berbekal pengetahuan akan nilai agama yang dinilai baik, mereka mengamalkan beberapa ajarannya dalam nilai sosial yang ada di dalam masyarakatnya. Tentunya nilai-nilai sosial yang mereka miliki ini tidak muncul begitu saja saat mereka hidup memiliki tetangga di kanan dan kirinya, tetapi nilai-nilai tersebut muncul dari ajaran para orang tua mereka. Penulis menemukan empat nilai sosial yang dimiliki oleh para pengusaha batik keturunan Hadramaut di Kampung Arab, yaitu :

a. Memanusiakan Manusia

Memanusiakan manusia diartikan oleh para pengusaha batik keturunan Hadramaut sebagai menghargai para karyawan atau pegawai yang mereka miliki dalam industri batiknya. Menghargai para karyawan termasuk ke dalam perilaku melihat karyawan sebagai *supporting system* yang paling penting bagi usaha mereka. Bagi mereka, bantuan pekerjaan yang dilakukan oleh para pekerja adalah berkah tersendiri bagi mereka. Seperti yang diungkapkan oleh SA :

"Jadi, mau kita ke karyawan, pembeli, sampai satpam atau tukang sampah, mereka tu manusia."

Ada berbagai macam cara yang dilakukan para pengusaha batik keturunan Hadramaut dalam menghargai karyawannya. Pertama, mereka memberlakukan aturan mengucapkan 'tolong', 'maaf', dan 'terima kasih' saat berinteraksi. Dengan demikian, antara atasan dan juga karyawan akan tetap bisa berkomunikasi dengan lancar tanpa harus merasa diperintah atau pun disinggung. Kedua, bersikap disiplin saat bekerja dan bersikap keluarga saat sudah selesai bekerja. Pengusaha batik keturunan Hadramaut di Kampung Arab terkenal dengan etos dan semangat kerjanya yang tinggi sehingga mereka memiliki nilai disiplin yang diterapkan dalam usahanya. Oleh karenanya, jika dalam pekerjaan ada hal yang tidak sesuai dengan aturan, mereka tidak segan untuk menegur penanggung jawab atau karyawan yang memang melakukan kesalahan tersebut. Namun demikian, tidak hanya berhenti dalam teguran, selanjutnya para pengusaha turun langsung membantu menyelesaikan permasalahan yang berkaitan dengan pekerjaan tersebut.

Selanjutnya, bentuk menghargai yang ketiga adalah dengan tidak merumahkan karyawan dalam kondisi apapun. Sikap untuk tidak merumahkan karyawan ini dilatar belakangi karena mereka memiliki rasa iba dan melas jika harus merumahkan karyawannya, apalagi jika orang-orang tersebut merupakan tulang punggung keluarganya. Namun demikian, munculnya beberapa kebijakan dan kejadian, seperti kebijakan yang dibuat oleh pemerintah mengenai Penanaman Modal Asing (PMA) dan Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN), krisis moneter, serta pandemi Covid-19, yang berpengaruh terhadap berdirinya usaha batik di Pekalongan yaitu sempat tidak adanya pekerjaan sama sekali karena tidak adanya pesanan dan juga ditutupnya akses pasar, pada akhirnya membuat beberapa usaha batik harus merumahkan karyawannya. Dalam hal ini, merumahkan karyawan dapat terjadi apabila usaha batik tersebut memang *mandheg* untuk sementara waktu disebabkan oleh faktor luar. Selain melakukan ketiga hal dalam menghargai karyawannya, para pengusaha batik keturunan Hadramaut turut membelikan rumah atau tempat tinggal bagi karyawannya yang sudah ikut bekerja selama lebih dari tiga puluh tahun.

Berdasarkan penuturan mereka, ini merupakan bentuk menghargai kerja keras dan kesetiaan mereka terhadap usaha batikannya.

b. Saling Membantu

Orang-orang Keturunan Hadramaut di Kampung Arab dikenal sebagai orang-orang yang berhati baik dan memiliki rasa kemanusiaan yang besar di lingkungannya. Selain memiliki dua sifat yang sudah disebutkan sebelumnya, sebab mereka memiliki modal finansial dan kapital yang besar, mereka menjadi kelompok yang dikenal ringan tangan. Sebagai seorang pengusaha yang memiliki banyak karyawan, mereka berusaha untuk hadir sebagai orang yang dapat diandalkan ketika karyawan mereka membutuhkan pinjaman uang tanpa harus meminjam ke bank atau lembaga pinjaman lainnya. Mereka menyadari akan lebih mudah dalam hal pelunasan dan waktu pinjaman yang dikeluarkan mereka daripada yang disediakan oleh bank atau sejenisnya. Bahkan, sebagian dari mereka sudah menjamin kebutuhan-kebutuhan kesehatan, sekolah serta sembako yang senantiasa diberikan setiap dua minggu sekali, tanpa harus meminjam uang kembali.

Sebagai contoh, salah satu pengusaha batik dari Tobal Batik, mengambil beberapa anak asuh dari para pegawainya untuk disekolahkan mulai dari TK hingga Perguruan Tinggi. Ia menanggung biaya sekolah untuk anak-anak para pekerja yang memang mau bersekolah. Namun demikian, sejauh ini belum pernah ada anak-anak pekerja batik yang mau melanjutkan pendidikannya hingga Perguruan Tinggi. Mereka hanya menyelesaikannya di tingkat Sekolah Menengah Atas. Seperti ungkapan Ibu FK sebagai berikut :

"Karena, saya anggap partner kerja, saya harus meringankan beban mereka. Membantu. Kalau kasus-kasus besar jarang sekali. Tapi biasanya minjam meminjam saya bantu. Kemudian, saya juga mengambil beberapa anak asuh dari anak mereka ya, saya bantu semampu saya. Namun, ketika disekolahkan hendak ke jenjang yang tinggi, merekanya tidak mau ke jenjang yang tinggi. Seperti saya punya asisten rumah tangga ya, itu anaknya saya ambil supaya mereka bertahan lama satu keluarga. Suami istri dan anak-anaknya. Saya sekolahkan, mau saya kuliahkan ndak mau. Lulus SMA menikah"

Selain itu, Kampung Arab, khususnya di daerah Klego, merupakan daerah yang sering mengalami bencana banjir setiap tahunnya. Sebab letaknya yang tidak jauh dari Laut Utara Jawa, menyebabkan banjir yang menggenang cukup lama saat musim hujan tiba. Tak hanya musim hujan, ketika musim kemarau atau peralihan pun, selain bencana banjir, juga adanya fenomena naiknya air rob di sekitar rumah masyarakat yang terkadang membuat rumah-rumah masyarakat terendam air rob. Jika sudah demikian, akan banyak masyarakat yang kemudian mengungsi ke pengungsian dan meninggalkan rumahnya sampai air banjir dan rob tersebut surut. Di sini, para pengusaha batik keturunan Hadramaut turut berpartisipasi membantu mereka dengan menyumbangkan dana sosialnya untuk keperluan dapur umum.

c. Memberikan Kesempatan yang Sama pada Orang Lain

Nilai sosial ketiga yang dimiliki oleh para pengusaha batik keturunan Hadramaut adalah berupa memberikan kesempatan yang sama pada orang lain. Para pengusaha batik keturunan Hadramaut di Kampung Arab terkenal memiliki usaha batik dengan cara mbabarke atau memberikan pekerjaan atau membatikkan kain-kain polos kepada tukang batik yang ada di daerah lain, meski tetap ada 2-3 industri rumahan yang masih bertahan hingga saat ini. Dalam pemilihan tukang babar ini, para pengusaha batik keturunan Hadramaut akan melakukan seleksi dengan selalu melihat sampel batik yang dibawa oleh tukang babar dan mencoba untuk membuat pesanan di setiap tukang babar. Dari pengalaman bertemu banyaknya tukang babar, para pengusaha ini akan mengetahui kualifikasi-kualifikasi yang dimiliki oleh para tukang babar. Selain itu, dengan bertemunya banyak tukang babar, mereka jadi mengetahui berbagai sifat orang dan dapat menyaring mana yang dapat diajak bekerja sama. Seperti yang diungkapkan oleh Ibu FK, berikut :

“Yaa, kalau kita tidak mencoba kan tidak tahu. Jadi yaa siapa aja yang datang minta pekerjaan, kebetulan di sini ada pekerjaan, saya kasih coba, percobaan dulu. Sambil melihat, ini orangnya gimana. Karena kalau baru ketemu gini aja kan saya nggak tau, orang ini suka bohong, orang ini ndak jujur, kalau belum bergaul kan nggak tau”

Selain itu dalam hal mempekerjakan karyawan, mereka juga merekrut para tetangga yang tidak memiliki pekerjaan untuk bekerja dengan mereka. Sebab tetangga adalah orang terdekat, mereka menjadikan prinsip itu sebagai prinsip dasar dalam merekrut karyawan. Selanjutnya, salah satu pengusaha batik keturunan Hadramaut juga mempekerjakan orang-orang disabilitas yang memang memiliki semangat yang kuat dalam bekerja. Meski di awal mereka belum mengerti apa-apa tentang dunia batik, pengusaha ini tetap mempekerjakan mereka dengan cara melibatkan keluarganya yang juga memiliki disabilitas. Sehingga untuk urusan pekerjaan dengan disabilitas, seperti cara berkomunikasi dan juga mengajarkan kemampuan membatik akan dipegang oleh keluarganya, yaitu adiknya. Nilai ini memang tidak ditemukan pada pengusaha batik keturunan Hadramaut lainnya, sebab adanya faktor keluarga yang menyandang disabilitas bisu dan tuli ini turut mempengaruhi kesediaan para pengusaha dalam mempekerjakan orang-orang disabilitas.

d. Berteman Sebanyak-banyaknya

Nilai sosial keempat yang dimiliki oleh para pengusaha batik keturunan Hadramaut adalah berteman sebanyak-banyaknya. Orang keturunan Hadramaut di Pekalongan cenderung dikenal berteman dengan sesama orang keturunan Hadramaut. Sebab mereka tinggal di suatu perkampungan Arab dengan tetangga kanan dan kiri juga merupakan orang keturunan Hadramaut. Dengan begitu, salah satu nilai sosial yang diajarkan oleh orang tua mereka kepada anak-anaknya adalah agar mereka dapat berteman sebanyak-banyaknya. Karena pada dasarnya manusia hidup saling membutuhkan satu sama lain, sehingga berteman dengan banyak orang menjadi kuncinya. Salah satunya dengan cara menyekolahkan anak-anak mereka ke sekolah negeri saat SMP atau SMA. Dengan demikian, anak-anak mereka akan dapat bertemu dan berinteraksi dengan anak-anak selain keturunan Hadramaut sehingga terjalin hubungan yang baik dengan mereka. Para orang tua juga sangat terbuka ketika teman-teman dari anak-anaknya berkunjung ke rumah untuk sekedar main atau belajar bersama. Mereka akan mendapat sambutan yang hangat dari para orang tua. Menurut mereka, hal ini akan bisa menjadi bekal ketika anak-anak mereka

memasuki dunia kerja dan juga usaha batik, yang mengharuskan mereka untuk bertemu berbagai macam orang dari berbagai macam suku, etnis, dan juga agama. Selanjutnya, harapannya, anak-anak mereka akan mengerti bagaimana karakter dari orang-orang selain keturunan Hadramaut dan bagaimana harus bersikap dengan mereka. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh SG, sebagai berikut :

“Kalau orang tua saya ngajarin berteman sebanyak-banyaknya aja. Jadi, teman itu dari segala etnis. Dari situ kita juga banyak ngerti sih ya karakterkarakter orang kalo udah berteman beda etnis, agama, suku. Kita jadi pengen ngerti karakternya masing-masing. Akhirnya jadi dibawa lho kalo dagang tu bisa ngerti karakter orang. Intuisi kita jalan”

Nilai Budaya

Nilai budaya didefinisikan oleh Edward B. Tylor mencakup pengetahuan, kepercayaan, kesenian, moral, hukum, adat istiadat dan kemampuan lain serta kebiasaan yang didapat oleh manusia dalam kehidupan bermasyarakat (Egianty, 2016). Sifatnya adalah permanen. Penulis menemukan empat nilai budaya yang dimiliki oleh para kakek-nenek serta orang tua pengusaha batik keturunan Hadramaut yang sudah berlangsung sangat lama, yaitu :

a. Mendengarkan dan Mencontoh Orang Tua

Nilai budaya yang pertama bagi pengusaha batik keturunan Hadramaut adalah mendengarkan dan mencontoh orang tua. Hal ini diimplementasikan dengan pemberian nasihat kepada anak-anak mereka. Nasihat menjadi suatu keharusan yang terus menerus disampaikan kepada anak-anaknya. Tidak hanya sekali atau dua kali, untuk nasihat yang sama, orang tua tidak lelah mengulang-ulangnya hingga nasihat itu benar-benar diingat oleh anak-anaknya. Biasanya para orang tua dari pengusaha batik keturunan Hadramaut ini memiliki waktu tertentu ketika memberikan nasihat bagi anak-anaknya, yaitu di waktu *wedhangan*, yaitu waktu ketika minum teh bersama-sama, setelah subuh, setelah magrib, akan tidur dan bahkan ketika ada kejadian-kejadian yang bersifat spontan.

Selain nasihat, anak-anak tersebut juga melihat secara langsung bagaimana orang tua mereka berinteraksi dengan sesama hingga melakukan pekerjaan sehari-hari, terutama

dalam menjalankan usahanya. Banyak dari anak-anak kemudian menjadikan apa yang mereka lihat sebagai hal yang perlu dicontoh. Terlebih ketika hal-hal tersebut menghasilkan suatu *feedback* yang baik bagi usahanya. Selain nasihat dari orang tua, orang-orang terdekat yang juga mendengarkan nasihatnya adalah dari kakek dan nenek mereka. Peran kakek dan nenek menjadi sangat penting, sebab pada beberapa usaha batik di Kampung Arab dirintis oleh mereka dari awal. Oleh karena itu, para cucu, yang saat ini mewarisi usaha tersebut mencoba untuk mendengarkan dan melakukan apa yang kakek dan neneknya lakukan di usahanya dahulu. Seperti yang diungkapkan oleh RN :

“Kalau dari almarhum kakek saya, kakek saya itu, setiap hari dulu, baru awal-awal saya terjun dia selalu ndampingin saya. Saya pernah ngobrol sama dia dan ayah saya kalau sebenarnya kita bisa nih produksi ini dengan cara yang mudah, nggak perlu orang banyak, dengan mesin. Kakek saya menyampaikan itu ke saya, silakan aja kalau mau bikin. Tapi kamu besar, kamu hidup, kamu makan itu dari keringetnya mereka-mereka itu. Jadi ya sampai sekarang, akhirnya karena saya terjun sampai ke bawah dan saya tau saya mengikuti hal itu. Itu yang saya ingat betul. Jadi jangan sampai digantikan oleh mesin”

Dengan demikian, proses anak-anak mendengarkan nasihat tersebut sehari-hari menjadi sebuah kebiasaan yang terus menerus dilakukan bahkan hingga mereka telah dewasa.

b. Membagikan Ilmu yang Bermanfaat

Nilai budaya selanjutnya yang dimiliki oleh para pengusaha batik keturunan Hadramaut adalah berupa membagikan ilmu yang bermanfaat. Selain menjual produk-produk batik secara langsung di toko atau gerainya, beberapa pengusaha batik keturunan Hadramaut memiliki *workshop* yang berada di satu tempat dengan toko tersebut. Bagi para pembeli yang memang penasaran dengan proses membatik dari awal hingga akhir, diberikan kesempatan untuk melihat dan bertanya secara langsung prosesnya di *workshop* tersebut. Selain hal tersebut menjadi daya tarik pembeli untuk berkunjung ke toko batik tersebut, hal lain yang ingin dicapai oleh para pengusaha batik ini adalah berbagi ilmu kepada orang lain. Tidak hanya kepada pembeli, namun para pengusaha batik ini juga

mempersilakan anak-anak sekolah, lembaga-lembaga instansi, atau pengusaha batik lain untuk belajar di sana.

Salah satu pengusaha batik keturunan Hadramaut, Ibu FK, menuturkan bahwa praktik pembelajaran batik di beberapa *workshop* umumnya dikenakan tarif bagi para pengunjung. Model tersebut dipandang sebagai bentuk diversifikasi pendapat melalui penjualan pengetahuan, selain dari hasil penjualan batik. Namun, kebijakan serupa tidak diterapkan di *workshop* miliknya. Menurutnya membuka ruang belajar bagi siapa saja tanpa memungut biaya menjadi salah satu bentuk amal yang mendatangkan keberkahan. Prinsip yang dipegang tersebut adalah bahwa ilmu yang bermanfaat termasuk dalam tiga amalan yang tidak terputus pahalanya, bersama dengan bakti kepada orang tua dan amal jariyah.

“Sebaik-baiknya ilmu adalah ilmu yang bermanfaat. Itu supaya bisa masuk surga, birrul walidayn, amal jariyah, dan ilmu yang bermanfaat. Itu tiga yang insyaAllah kalau kita menjalani aturan-aturan agama yang lainnya, langsung masuk surga.... Dan tidak ada rahasia perusahaan. Semua diajarkan”

c. Berani Mencoba

Nilai budaya selanjutnya yang Penulis temukan adalah berani mencoba. Dari tujuh pengusaha batik yang Penulis wawancara, salah seorang di antaranya menambahkan nilai ini sebagai nilai yang dilestarikan di keluarganya, bahkan ketika kedua orang tuanya masih hidup dahulu sampai saat ini Ia telah berumur 80-an. Bagi mereka, dalam menggeluti sebuah usaha diperlukan semangat untuk berani mencoba. Di industri batik, hal ini bisa berkaitan dengan berani mencoba motif, warna, dan juga inovasi lain yang berkaitan dengan produk batik, bagi para pengusaha batik yang memang bersifat *home industry*, tidak hanya *mbabarke* batik.

Sebagai contoh dalam hal pewarnaan kain. Pengusaha batik keturunan Hadramaut ini mencoba untuk memproduksi batik dengan warna yang senantiasa berganti-ganti setiap musimnya. Sebelumnya, Ia sama sekali belum mengerti bagaimana selera atau tren dari warna kain pada saat itu sehingga Ia memilih memproduksi batik dengan warna yang menurutnya bagus. Ketika ternyata penjualan tidak bisa maksimal, untuk musim selanjutnya, Ia akan mencoba menggunakan warna lain,

sampai didapatkan warna yang memang sesuai dengan selera orang-orang yang membeli produknya. Begitu juga berkaitan dengan inovasi motif atau isian dalam suatu motif. Isian dalam suatu motif senantiasa berkembang setiap waktunya. Isian dalam suatu motif dapat membantu mengisi kekosongan motif yang ada pada kain sehingga kain memiliki daya tarik yang lebih baik. Sebagian orang bahkan ada yang menggunakan isian ini untuk menutupi kekurangan dari kain. Namun demikian, proses dari mengisi kekosongan tersebut tidaklah mudah dan membutuhkan keterampilan yang cukup jeli sehingga sebagai pembatik harus belajar berulang-ulang agar hasilnya menjadi lebih baik. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Ibu FK sebagai berikut :

“Kemudian jangan sungkan-sungkan mencoba sesuatu yang baru. Saya tidak pernah mengatakan tidak sebelum saya mencoba. Mencoba pun tidak sekali dua kali. Saya sampai empat, lima, enam kali. Setelah itu memang kok sulit, yaudah tinggalkan”

Implikasi Nilai-Nilai Keagamaan, Sosial, dan Budaya dalam Pengembangan Usaha Batik Keturunan Hadramaut

Perkembangan batik dari awal diperkenalkannya batik di abad ke-20 sampai saat ini dapat dikatakan cukup pesat, salah satunya batik yang ada di Kampung Arab. Dari yang awalnya usaha batik ini dimiliki hanya sekedar menjualkan kembali barang dagangan orang lain dari rumah ke rumah sampai para pengusaha batik keturunan Hadramaut ini memiliki rumah produksi dan toko sendiri untuk dipasarkan. Bahkan beberapa dari para pengusaha ini mampu membuka cabang dan memiliki distributor di beberapa kota di Indonesia. Tentunya, perkembangan dari waktu ke waktu tersebut tidak lepas dari pengembangan yang dilakukan para pengusaha batik keturunan Hadramaut untuk membesarkan usahanya. Beberapa hal yang dilakukan para pengusaha batik keturunan Hadramaut dalam mengembangkan usahanya termasuk di bidang permodalan, produksi, akses pasar, kemitraan, dan juga inovasi.

a. Permodalan

Para pengusaha batik keturunan Hadramaut di Kampung Arab dulunya merupakan para pedagang yang mengambil barang-barang dari

pembatik Pribumi di Pekalongan. Berbekal dengan kemampuan berdagang yang diwariskan dari leluhur mereka asal Hadramaut, Yaman, para pengusaha ini mampu mengumpulkan sepeser demi sepeser untuk ditabung di beberapa pos keuangan, sebut saja untuk kehidupan sehari-hari serta pengembangan usaha. Pengembangan usaha di sini dimaksudkan, ketika mereka memutuskan untuk membuat rumah produksi batik sendiri. Keputusan tersebut dilatarbelakangi oleh kebutuhan untuk mengatasi keterlambatan produksi yang kerap terjadi akibat antrean pesanan pada pembatik Pribumi.

Permodalan tidak hanya selesai ketika para pengusaha batik sudah mampu membangun rumah produksi batik dan atau toko batik sendiri. Sebab siklusnya senantiasa berputar, mereka tetap harus memiliki modal untuk dapat menjalankan bisnis batiknya. Beberapa pengusaha batik menerapkan sistem *Down Payment* atau DP ketika pesanan atas produk mereka sedang tinggi-tingginya. DP yang diterapkan pun bermacam-macam, berkisar dari empat puluh hingga lima puluh persen dari harga total yang telah dihitung. Cara ini senantiasa dilakukan turun-temurun oleh beberapa pengusaha batik keturunan Hadramaut dari orang tuanya. Namun, bagi pengusaha batik yang merasa DP tidak bisa memenuhi pembelian barang baku, pengusaha tersebut mengajukan Kredit Investasi Kecil (KIK) serta Kredit Modal Kerja Pertama (KMKP) dari bank nasional. Nilainya cukup besar pada masa itu, yaitu sekitar sepuluh juta rupiah. Meski pengajuan pinjaman ini dinilai oleh beberapa pengusaha batik merupakan langkah yang seharusnya tidak ditempuh, sebab ada keyakinan nilai agama bahwa hal tersebut mengandung unsur riba, tetapi tetap saja ada seorang pengusaha batik keturunan Hadramaut yang berani untuk mengambil program tersebut. Baginya, pinjaman bank bukan merupakan sesuatu yang harus dihindari jika memang tujuannya untuk mengembangkan usaha, bukan untuk bersenang-senang memenuhi keinginannya. Seperti pernyataannya sebagai berikut :

“Waktu itu saya menawarkan dengan aturan mereka harus bayar DP dulu 50% untuk modal. Tapi juga pada akhirnya, karena pelanggannya tambah banyak, saya mencoba mengajukan KIK (Kredit Investasi Kecil) sama KMKP (Kredit Modal Kerja Pemula atau

Pertama itu). Cuma 10 jutaan. Tapi 10 juta saat itu juga cukup besar. Kalau sekarang hampir nggak ada nilainya. Itu merupakan program bank. Nah, DP dan kredit itu saya gunakan untuk membeli bahan-bahan baku dulu untuk menghindari kenaikan karena ekspor itu tidak bisa sewaktu-waktu menaikkan harga. Saya bikin harga untuk satu tahun”

Dalam hal ini, jika dikaitkan dengan nilai-nilai yang dianut oleh para pengusaha batik keturunan Hadramaut, nilai agama dan nilai budaya merupakan nilai yang terlihat paling menonjol dalam permodalan. Nilai agama berkaitan dengan menghindari riba, hal ini ditunjukkan saat para pengusaha batik ini memilih untuk tidak melakukan pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sebab mereka meyakini bahwa dalam praktik pinjaman uang mengandung unsur riba. Hal itu diperkuat dengan nasihat orang tua mereka yang senantiasa diulang bahwasannya dalam berdagang atau mendirikan usaha, riba adalah hal yang harus dihindari. Selain berdosa, riba bisa menghalangi keberkahan yang akan datang pada usaha mereka.

b. Produksi

Setelah para pengusaha batik keturunan Hadramaut dapat mendirikan rumah produksi batik atau toko batik tersendiri, kini terdapat dua kategori utama di Kampung Arab. Pertama, mereka yang memiliki rumah produksi batik (*home industry*) dan toko batik sendiri serta kedua mereka yang hanya memiliki toko batik dan *mbabarke* produk batiknya. Pada kondisi yang pertama, mereka biasanya memilih untuk membangun rumah produksi batik di halaman belakang rumahnya masing-masing. Tentunya, dengan mempekerjakan sejumlah karyawan, seiring perkembangan usaha maka beberapa pengusaha melakukan ekspansi dengan membeli lahan di sekitar rumah mereka sebagai bagian dari upaya memperluas kapasitas produksi. Dengan kondisi seperti ini, para pengusaha memiliki kelebihan untuk mengatur sendiri jadwal produksi batik serta proses produksi jauh lebih cepat.

Pada kondisi yang kedua, para pengusaha batik yang tidak memiliki rumah produksi sendiri bukan berarti tidak memiliki modal yang cukup untuk membangunnya. Hanya saja, para pengusaha ini tidak mau ambil repot

untuk mengurus produksi batik sendiri dengan harus membeli bahan baku, melakukan proses produksi, dan menjualnya. Selain itu, sebab mereka sudah terbiasa mengambil produksi batikan dari para pembatik Pribumi, mereka memilih untuk membuka toko dan tetap memesan produk batikan dari para pembatik Pribumi. Kondisi produksi yang dialihkan pada para pembatik Pribumi ini dinamakan *mbabarke* atau *nempahken*. Dalam praktik ini, para tukang *babar* datang menawarkan hasil batik kepada para pengusaha keturunan Hadramaut dengan membawa berbagai sampel. Jika tertarik, pengusaha akan meminta ulang satu lembar kain sebagai sampel lanjutan untuk menilai kesesuaian warna dan motif sebelum memesan dalam jumlah besar.

Namun demikian, proses produksi tidak hanya berjalan mulus begitu saja hingga produk dapat diperjualbelikan. Kendala terbesar yang dihadapi ketika batik *dibabarke* kepada tukang *babar* adalah dalam hal pemenuhan waktu produksi. Setelah produk tidak bisa diselesaikan sesuai dengan waktu kesepakatan, hasil produk pun biasanya berbeda dengan sampel yang telah diberikan di awal perjanjian. Namun demikian, meski perjanjian di antara para pengusaha batik keturunan Hadramaut dengan tukang *babar* tidak dilakukan secara legal-formal, yaitu dengan MoU, tukang *babar* ini tidak sepenuhnya lepas tangan. Mereka bersedia untuk bertanggung jawab atas pesanan yang tidak sesuai dengan ketentuan tersebut. Dari interaksi semacam ini tampak bahwa para pengusaha batik keturunan Hadramaut mengedepankan nilai sosial berupa pemberian kesempatan yang sama bagi setiap tukang *babar*, serta nilai budaya mendengarkan dan mencontoh orang tua, yakni untuk bersikap terbuka dan adil dalam berdagang. Nilai-nilai tersebut menjadi fondasi dalam membangun hubungan bisnis yang berkelanjutan di antara pengusaha dan tukang *babar*.

c. Akses Pasar

Perkembangan akses pasar yang dialami oleh para pengusaha batik keturunan Hadramaut di Kampung Arab mulai terlihat sejak tahun 1950-an, kawasan Kampung Arab menjadi pusat pemasaran tekstil dan batik di Indonesia. Pada masa itu, para pengusaha keturunan Hadramaut aktif menawarkan dagangan kepada para pembeli dari berbagai daerah secara langsung di sepanjang jalan Surabaya. Masa-masa tersebut

berlangsung sekitar dua puluh tahunan yang kemudian berkembang di tahun 1970-an. Para pengusaha batik keturunan Hadramaut ini, mulai mengembangkan akses pasarnya dengan berbagai jalan, di antaranya yaitu, dengan membuka toko atau gerai batik sendiri, membuka cabang di luar kota, melakukan ekspor, hingga melakukan pemasaran secara daring (*online*).

Saat ini, jika berkunjung ke beberapa toko batik di Kampung Arab, kita akan disuguhkan dengan toko-toko batik yang tertata rapi, bergaya modern ataupun kuno klasik yang dilengkapi dengan fasilitas-fasilitas seperti toilet ataupun tempat beribadah. Selain itu, beberapa pengusaha batik keturunan Hadramaut memiliki *workshop* yang berada di satu tempat dengan toko tersebut. Hal ini bertujuan untuk menjadi daya tarik pembeli yang berkunjung ke toko. Selanjutnya, para pengusaha batik keturunan Hadramaut menyatakan pengembangan akses pasar lain yang dilakukan oleh usaha batiknya adalah dengan membuka cabang di beberapa kota besar di Indonesia. Selain bertujuan mengenalkan produknya pada orang-orang di luar Pekalongan, keberadaan toko cabang tersebut memudahkan para pelanggan toko batik tersebut yang berada di luar kota untuk dapat berbelanja kembali tanpa harus berkunjung jauh ke Pekalongan. Untuk toko cabang dipercayakan kepada keluarga sendiri, bukan orang lain yang menginginkan merek dagang tersebut. Karyawannya pun juga diambil dari para karyawan yang telah bekerja lama di toko Pekalongan.

Selain membuka toko, salah satu pengembangan yang dilakukan oleh pengusaha batik keturunan Hadramaut adalah dengan melakukan ekspor terhadap produk-produknya. Dimulai dari menjual dan menawarkan produknya kepada para turis asing yang ada di Jogja, Solo dan Bali, hingga akhirnya terjadi kesepakatan di antara turis tersebut dan pengusaha batik ini untuk mengirim produk batiknya sebagai koleksi pakaian musim panas di luar negeri. Di Kampung Arab sendiri terdapat empat pengusaha yang memasarkan produknya ke luar negeri. Keempatnya memiliki produk khusus yang dikirim, yaitu berupa sarung encim, kain pantai, serta daster musim panas. Seperti yang disampaikan oleh Ibu FK sebagai berikut :

“Saya saat mulai itu orientasinya langsung ekspor. Jadi beda sama orang yang mulai tapi

cuma lokal aja. Saya ekspor sejak 1974-an. Nah untuk mendapatkan pasar ekspor kan kita tidak bisa juga diam di rumah, diam di tempat, stuck ya. Ya harus ke tempat-tempat turis. Dimana banyak orang asing. Jogja, Solo, Bali. Itu huntingnya ke sana. Yang tertarik akhirnya menjadi konsumen”

Pengembangan akses pasar lainnya yang dilakukan oleh para pengusaha batik keturunan Hadramaut adalah dengan melakukan penjualan secara daring (*online*). yaitu dengan memasarkan produknya di beberapa media sosial seperti Instagram dan juga *e-commerce* (Shopee & Tokopedia). Jika diamati aktivitas dan perkembangan yang terjadi pada akses pasar, nilai budaya menjadi nilai yang cukup menonjol terlihat di bagian ini, yaitu membagikan ilmu yang bermanfaat. Dengan adanya *workshop* yang berada di satu tempat dengan toko batik, para pengusaha batik keturunan Hadramaut ini juga bisa berbagi ilmu kepada orang lain, yaitu para pembeli atau pengunjung.

d. Kemitraan

Usaha batik yang dimiliki oleh para pengusaha batik keturunan Hadramaut di Kampung Arab memiliki kemitraan di dalam dua proses yang berbeda. Pertama, kemitraan dalam proses produksi dan kedua, kemitraan dalam pemasaran. Kemitraan dalam proses produksi batik keturunan Hadramaut melibatkan empat pihak mitra, termasuk pada karyawan, penyedia bahan baku, tukang babar dan tukang jahit. Para pengusaha umumnya mempekerjakan warga sekitar serta sanak saudara yang membutuhkan pekerjaan. Dalam hal penyediaan bahan baku, para pengusaha umumnya telah memiliki vendor tetap sebagai mitra langganan. Hubungan kerja sama ini juga didasarkan atas kesepakatan harga bahan baku untuk periode pembelian tertentu, biasanya satu tahun guna menjaga stabilitas harga produk batik di pasaran. Mekanisme seperti ini tidak hanya mencerminkan efisiensi, tetapi juga menunjukkan adanya nilai kepercayaan dan keberlanjutan. Sementara berkaitan dengan tukang babar dan tukang jahit, para pengusaha batik keturunan Hadramaut ini memiliki banyak kenalan di Pekalongan. Lokasinya tersebar, seperti di daerah Tirto, Buaran, Banyurip, Simbang, Wonopringgo dan masih banyak lagi. Proses perkenalan mereka terbilang mudah, sebab terkadang mereka

dikenalkan oleh sesama karyawan batik yang mereka miliki. Selain itu, para tukang babar batik biasanya juga memberanikan diri untuk mendatangi toko-toko batik para pengusaha batik di Kampung Arab.

Kemitraan dalam proses pemasaran dapat dibagi kembali menjadi dua, yaitu skala besar yang melibatkan agen, distributor, dan *wholesale* luar negeri. Sedangkan skala kecil melibatkan pembeli eceran. Setelah produk-produk batik selesai dijahitkan, produk-produk tersebut akan diperjual belikan kepada pembeli skala besar dan skala kecil. Pembeli skala kecil berarti pembeli ecer dapat membeli produknya kapan pun dalam jumlah yang tidak dibatasi. Berbeda dengan pembeli skala besar seperti agen dan distributor. Agen merupakan pihak yang menjalin kontrak dengan para pengusaha batik untuk menjual kembali produk-produk yang dimiliki para pengusaha batik. Sedangkan untuk distributor sendiri merupakan pihak yang menaungi para agen yang tersebar di satu pulau. Biasanya para pengusaha batik keturunan Hadramaut hanya menunjuk satu orang yang merupakan kerabat terdekat atau bahkan keluarganya menjadi seorang distributor. Bentuk kemitraan dalam proses pemasaran yang terakhir adalah dengan cara *wholesale*. *Wholesale* merupakan sebuah aktivitas ketika penjual, yaitu para turis atau pedagang yang berasal dari luar Indonesia, akan melakukan pembelian produk batik dari produsen, dalam hal ini yaitu para pengusaha batik keturunan Hadramaut, dengan jumlah yang besar.

Dalam menjalin hubungan kerja dengan para mitra, tentunya tidak luput dari kendala yang dihadapi para pengusaha batik keturunan Hadramaut, di antaranya yaitu tiruan model dan motif, tidak konsistennya mitra pemasaran, serta penipuan. Beberapa kendala tersebut pada akhirnya dijadikan pengalaman yang berharga oleh para pengusaha batik keturunan Hadramaut, sehingga kedepannya mereka menjadi lebih hati-hati dalam berdagang. Hubungan para pengusaha batik keturunan Hadramaut dengan para mitranya menunjukkan beberapa nilai yang terlihat menonjol dapat diidentifikasi termasuk pada nilai agama, nilai sosial, dan juga nilai budaya. Nilai agama yang menonjol diantaranya, yaitu jujur, menjalin silaturahmi, menjalin dua hubungan: *Habluminallah & Habluminannas*. Pada nilai sosial, di antaranya, yaitu memanusiaikan manusia, saling membantu,

memberikan kesempatan yang sama pada orang lain, dan berteman sebanyak-banyaknya. Sedang pada nilai budaya, yang terlihat adalah berupa mendengarkan dan mencontoh orang tua.

e. Kreativitas

Berbicara mengenai kreativitas, kreativitas merupakan salah satu hal yang penting untuk dilakukan para pengusaha batik keturunan Hadramaut. Bagi mereka, menjual produk harus disertai dengan tren yang sedang berkembang saat itu. Selanjutnya diperlukan sebuah gambaran yang unik serta berbeda dari yang lain yang dapat ditambahkan sehingga produk memiliki nilai tambah dibandingkan produk-produk lainnya. Jika dilihat dan dipetakan, kita bisa membagi kreativitas pengusaha batik keturunan Hadramaut ke dalam dua hal, pertama yaitu produk, dan kedua yaitu toko. Seperti yang sudah di bahas dalam nilai-nilai agama, yaitu berdagang dengan syariat Islam, para pengusaha keturunan Hadramaut memegang nilai tersebut untuk tidak menjual produk-produk batik yang bergambar makhluk hidup seperti hewan atau pun manusia pada motif-motifnya. Oleh sebab itu, mereka memikirkan cara lain dengan cara membuat produk-produk dengan motif lain seperti tanaman, motif geometris, laut dan lain sebagainya. Secara produk, beberapa dari pengusaha batik keturunan Hadramaut akan menjual produk yang berbeda antar generasinya. Mereka menerapkan sistem menjual produk yang berbeda jika anak-anaknya terjun ke dunia bisnis.

Selain mengkreasikan produk yang dimiliki, pengusaha batik keturunan Hadramaut mencoba mengkreasikan toko atau gerai batiknya agar lebih menarik. Toko atau gerai batik di Kampung Arab Pekalongan memiliki desain bangunan unik yang bernuansa modern maupun kuno-klasik. Bagi mereka, merenovasi dan menata toko atau gerai batik menjadi hal yang perlu dilakukan, sebab hal tersebut merupakan bagian dari mengambil ketertarikan pembeli. Selain dari segi bangunan dan juga fasilitas, para pengusaha batik ini juga masih menerapkan nilai berdagang dengan syariat Islam pada toko atau gerai batiknya, yaitu dengan tidak memajang lukisan-lukisan makhluk hidup serta tidak memajang patung dengan kondisi utuh. Hal ini sangat menunjukkan bahwa para pengusaha benar-benar menjaga syariat Islam dalam berdagang.

Diskusi

Refleksi Teori : Keluarga Sebagai Wadah Utama Internalisasi Nilai

Jika melihat kembali kerangka teori yang digunakan oleh penulis, merujuk pada penelitian Weber (1992), Ia menjelaskan bahwa nilai agama memiliki pengaruh terhadap perkembangan ekonomi yang sangat pesat bagi kehidupan manusia. Hal ini dapat terjadi sebab adanya pengaruh edukatif asketis mereka, yaitu berupa pendidikan yang memiliki keunikan mental serta spiritual. Merujuk juga pada penelitian lain yang dilakukan oleh Abdullah (1994) di Jatinom dan Qodir (2002) di Pekajangan, yang menunjukkan bahwasanya Islam berhasil membentuk etika bisnis dan etos kerja yang berperan penting dalam keberhasilan kaum pengusaha Muslim. Dari ketiga rujukan tersebut penulis mengelaborasi bahwa di sini, semangat untuk bekerja keras dan terbentuknya etos kerja masyarakat dipengaruhi oleh hadirnya suatu dogma atau doktrin. Berdasarkan temuan penulis di lapang, etos kerja pengusaha batik keturunan Hadramaut yang menetap di Kampung Arab Pekalongan memang dipengaruhi oleh paham agama Islam. Dalam hal ini, ada dua aspek penting yang penulis dapatkan dibandingkan dengan teori Weber, Abdullah maupun Qodir, yaitu adanya aspek siapa dan bagaimana. Pertama, aspek siapa di sini merupakan orang yang menyampaikan nilai-nilai tersebut, dalam hal ini bukanlah ustaz atau kiai sebagaimana yang disampaikan oleh Abdullah maupun Qodir, tetapi keluarga sendiri. Hal ini dapat dilihat melalui hasil wawancara kepada setiap para pengusaha batik keturunan Hadramaut yang penulis temui. Mereka senantiasa menyatakan ajaran nilai-nilai keagamaan, sosial dan budaya yang mereka miliki didapatkan dari orang tua atau kakek dan nenek mereka. Sangat jarang atau bahkan sama sekali tidak ada yang menyatakan adanya ajaran-ajaran yang mereka dapat saat mereka melakukan aktivitas keagamaan di luar sana.

Kedua, aspek bagaimana di sini merupakan aktivitas yang digunakan untuk menyampaikan nilai-nilai tersebut, dalam hal ini yaitu pendidikan non-formal yang dilakukan oleh keluarga sendiri, bukan seperti aktivitas keagamaan yang dilakukan pengikut aliran Calvinisme ataupun jamaah pengajian yang ada di Pekajangan maupun Jatinom. Jika merunut kembali sejarah kehadiran orang-orang

keturunan Hadramaut di Pekalongan, para orang tua dan juga kakek-nenek, yang notabenehnya merupakan orang-orang dari Hadramaut, Yaman Selatan, merupakan pedagang yang memang telah memiliki pengetahuan mengenai agama Islam secara lebih baik jika dibandingkan dengan orang-orang Pribumi yang saat itu masih mengenal animisme dan dinamisme. Sehingga dari awal, nilai-nilai agama yang kaitannya dengan aktivitas ekonomi, adab baik dan buruknya, telah terinternalisasi dalam diri mereka. Pada akhirnya nilai-nilai tersebut secara turun temurun diajarkan secara berulang-ulang kepada anak dan cucu mereka untuk bisa diterapkan dalam kehidupan mereka sehari-hari. Hal ini juga berlaku pada nilai sosial-budaya yang dimiliki oleh para pengusaha batik keturunan Hadramaut yang juga didapatkan dari pola pendidikan keluarga serta pendidikan formal di sekolah. Meski dalam kenyataannya, mereka tidak memiliki budaya tertentu yang berpengaruh secara langsung terhadap aktivitas perekonomian mereka, namun dalam hal ini penulis melihat justru pola pendidikan keluarga itulah yang menjadi budaya tersendiri yang tumbuh di dalam keluarga pengusaha batik keturunan Hadramaut.

Temuan tersebut cukup berbeda dengan yang disampaikan oleh Abdullah dan Qodir, bahwa pada masyarakat Pekajangan dan Jatinom berasal dari peran Kiai/Ustaz dari organisasi Muhammadiyah. Selanjutnya jika dilihat dari teori Weber, ia sempat menyebutkan adanya peran keluarga sebagai wadah dalam penentuan pekerjaan anak-anak mereka. Namun demikian, dalam pembahasannya doktrin-doktrin tersebut didapat melalui pendidikan keagamaan yang mereka terima di gereja dan senantiasa diulang-ulang. Dalam hal ini, penulis melihat bahwa sebetulnya kerangka teori ini cocok untuk digunakan dalam melihat pengaruh nilai-nilai keagamaan, sosial dan budaya terhadap pengembangan usaha, khususnya pada pengusaha batik keturunan Hadramaut. Kita dapat mengeksplor siapa yang berperan dalam menyampaikan nilai-nilai tersebut dan bagaimana nilai-nilai tersebut disampaikan. Berdasarkan keduanya, didapati bahwa ternyata dalam lingkungan masyarakat pendatang, yaitu masyarakat keturunan Hadramaut, nilai-nilai tersebut disampaikan oleh keluarga sendiri dan terinternalisasi melalui pendidikan non-formal yaitu keluarga yang dilakukan secara berulang-ulang.

Kesimpulan

Sebagai jawaban atas pertanyaan penelitian mengenai nilai-nilai keagamaan, sosial, dan budaya yang mendasari usaha batik keturunan Hadramaut dan implikasinya terhadap pengembangan usaha, dapat disimpulkan bahwa nilai-nilai tersebut merupakan fondasi utama dalam menjalankan dan mempertahankan usaha batik pada pengusaha keturunan Hadramaut di Kampung Arab Pekalongan. Nilai-nilai keagamaan, sosial, dan budaya yang mendasari pengembangan usaha batik keturunan Hadramaut mencerminkan pandangan hidup dan prinsip berdagang yang berakar kuat pada ajaran Islam dan tradisi leluhur. Nilai keagamaan yang terkandung meliputi praktik bersedekah, berdagang sesuai syariat Islam, kejujuran, menjauhi praktik riba, mengikuti teladan Rasulullah dalam berdagang, serta menjalin silaturahmi yang baik sebagai bentuk pelaksanaan hubungan dengan Allah (*Hablum Minallah*) dan sesama manusia (*Hablum Minannas*). Nilai sosial tampak melalui sikap keseharian para pengusaha batik keturunan Hadramaut, yakni prinsip memanusiakan manusia, saling membantu, dan memberikan kesempatan yang sama bagi siapa pun, serta menjalin pertemanan seluas-luasnya. Adapun nilai budaya yang tumbuh di lingkungan keluarga para pengusaha batik keturunan Hadramaut, termasuk dalam kebiasaan mendengarkan dan meneladani orang tua, membagikan ilmu yang bermanfaat, serta keberanian untuk mencoba hal baru.

Selanjutnya, nilai-nilai tersebut berimplikasi pada berbagai aspek pengembangan usaha batik, meliputi permodalan, produksi, akses pasar, kemitraan, dan kreativitas. Nilai keagamaan paling menonjol dalam aspek permodalan, kemitraan, dan kreativitas; nilai sosial terlihat dalam proses produksi dan kerja sama; sedangkan nilai budaya berpengaruh kuat terhadap permodalan, akses pasar, dan kemitraan. Nilai-nilai ini terinternalisasi secara konsisten dari generasi ke generasi melalui tradisi pengetahuan keagamaan yang mendalam dan diterapkan dalam kehidupan sehari-hari para pengusaha batik keturunan Hadramaut.

References

Abdullah, I. (1994). *The Muslim Businessmen of Jatinom: Religious Reform and Economic Modernization in a Central Javanese Town*

- (Doctoral dissertation, University of Amsterdam, 1994) (pp. 1-217). Amsterdam, Netherlands: University of Amsterdam.
- Albatati, A. A. M. (2013). *Kunci Sukses Bisnis Pengusaha Keturunan Arab di Kawasan Ampel Surabaya* (thesis). Universitas Airlangga, Surabaya.
- Egianty, S. (2016). *Eksistensi Masyarakat Suku Batak Toba di Tanah Perantauan* (thesis). Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Gloriani, Y. (2013). *Kajian Nilai-Nilai Sosial Dan Budaya Pada Kakawihan Kaulinan Barudak Lembur Serta Implementasinya Dalam Pembelajaran Bahasa Dan Sastra Indonesia Berbasis Multibudaya*. *LOKABASA*, 4(2).
- Kalamika, A. M. (2013). *Etika Agama dalam Etos Eksplorasi Energi* (thesis). Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Kusmin, A. (2006). *Batik Pekalongan dalam Lintasan Sejarah*. Pekalongan: Paguyuban Pecinta Batik Pekalongan
- Kridarso, K., & Retnowati, E. (2017). *Relasi antara pola tata ruang rumah produktif batik dengan karakter etnisitas penghuni di kota Pekalongan-Jawa Tengah*.
- Limanseto, H. (2021, May 5). *UMKM Menjadi Pilar Penting dalam Perekonomian Indonesia*. Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. Retrieved August 11, 2022, from <https://ekon.go.id/publikasi/detail/2969/umkm-menjadi-pilar-penting-dalam-perekonomian-indonesia>
- Lendong, L. G. N. (2021). *Serap 97 Persen Tenaga Kerja, Umkm Terbukti Jadi Penyangga Ekonomi Nasional di Masa Pandemi Covid-19*. *Tribunnews.com*.
- Lolangion, F. (2021). *Etos Kerja Kristen dan Budaya Mapalus Sebagai Perberdayaan Ekonomi Gereja di Minahasa*. *Jurnal Antropologi Sosial dan Budaya*, 7(1). <https://doi.org/10.24114/antro.v7i1.24418>
- Nadjib, M. (2016). *Agama, Etika dan Etos Kerja dalam Aktivitas Ekonomi Masyarakat Nelayan Jawa*. *Jurnal Ekonomi Dan Pembangunan*, 21(2), 137-150. <https://doi.org/10.14203/JEP.21.2.2013.19-32>
- Qodir, Z. (2002). *Agama dan Etos Dagang*. Solo, Indonesia: Percetakan Amanah.
- Wahono dkk. (2004). *Gaya Ragam Hias Batik Tinjauan Makna dan Simbol*. Pemerintah Daerah Provinsi Jawa Tengah Dinas Pendidikan dan Kebudayaan Museum Jawa Tengah "Ronggowarsito".
- Weber, M. (2006). *Etika Protestan & Spirit Kapitalisme*. TW Utomo & Yusup Priya Sudiarta. Yogyakarta, Indonesia: Pustaka Pelajar.
- Wibowo, A. S. (2007). *Peranan Keturunan Arab dalam Jaringan Perdagangan Batik di Surakarta Abad Xx* (thesis). Universitas Sebelas Maret, Surakarta.
- Yakin, S. (2022, 15 Mei). *Filosofi Silaturahmi*. Tulisan pada <https://www.uinjkt.ac.id/filosofi-silaturahmi/>
- Yusuf, A. (2017). *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*. Jakarta, Indonesia: KENCANA.