

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Perkembangan Muria Batik Kudus

Yuli Astuti adalah pemilik Batik Muria Kudus, beliau putri asli Kudus. Beliau adalah putri seorang petani tanpa adanya keturunan pembatik. Namun dengan semangat dan kegigihannya serta tidak mudah pantang menyerah dalam melestarikan batik Kudus, beliau berhasil menjadi juragan batik yang sangat sukses dalam bidangnya. Ibu Yuli bukanlah lulusan dari jurusan seni ataupun tekstil, melainkan beliau lulusan SMK Negeri 1 Kudus dengan jurusan administrasi. Ibu Yuli lulusan SMK melanjutkan studinya di kursus menjahit Modiste So-En, setelah itu lanjut membuka modiste Yuli Astuti. Beliau melihat keprihatinan tentang kepunahan batik Kudus, beliau bertekad untuk membangkitkan batik Kudus yang dulu sudah ada.

Pada tahun 2005 Pemerintah Kabupaten Kudus mengadakan pelatihan Membatik karena batik Kudus mengalami kepunahan dan saat itu masih ada seorang pembatik sepuh bernama Bu Niamah yang berusia 75 tahun dan masih bertahan menjadi pembatik di Kudus. Setelah tahu bagaimana sejarah batik Kudus Ibu Yuli memiliki keinginan untuk melestarikan batik Kudus dari kepunahan. Beliau semangat memulai pencarian jejak-jejak batik Kudus. Selanjutnya perjuangannya di tempuh dengan bertemu berbagai tokoh batik dari Solo, Pekalongan, Bandung dan daerah pembatikan lain yang menjadi ladang ilmu untuk harapannya mengembangkan kembali batik Kudus. Bukan perkara mudah ibu Yuli meraih apa yang dicita-citakannya dalam mengenal dan mendalami hal-hal yang berkaitan dengan batik Kudus. Ibu Yuli menempuh berbagai jalan yang penuh warna terang dan suram dalam perjuangan. Batik Kudus hingga ibu Yuli harus mengelana ke mana-mana demi mencari informasi tentang batik. Semua rintangan ibu Yuli alami tidak menyurutkan semangat ibu Yuli untuk belajar batik. Apa yang dijalani oleh ibu Yuli untuk keinginannya yang tinggi dalam usaha

mengembangkan batik Kudus sudah tidak bisa dihentikan. Pada tahun 2006 ibu Yuli terpilih mewakili ASEAN Woman Corporative Forum dari 14 negara yang dilaksanakan di Indonesia, sehingga ibu Yuli mengenal banyak pengusaha batik. Dari situ beliau mulai belajar semua tentang batik, termasuk mencari informasi untuk mendapatkan cerita riil di balik motif 'Kapal Kandas' demi tentang legenda Kapal Kandas yang menjadi cerita rakyat Selama ini.

Batik Muria Kudus berdiri pada 15 September 2005 yang didirikan oleh Yuli Astuti. Berawal dari tidak mengetahui proses membatik beliau giat menggali ilmu pematikan dari sumbernya langsung yaitu dari daerah Pekalongan, Solo, dan Yogyakarta. Sampai akhirnya bu Yuli menjadi seorang pengusaha muda yang sukses. Batik yang dihasilkan adalah batik tulis dan batik cap dengan ciri khas batik Kudus asli.

Batik Muria Kudus merupakan salah satu home industry yang berada di Desa Karang Malang Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus. Pemasaran batik Muria Kudus sudah sangat luas hingga sampai luar negeri. Banyak desainer-desainer ternama Indonesia yang bekerja sama dengan Batik Muria Kudus diantaranya Ivan Gunawan, Anne Avantie, Oscar Lawanata, Ramli, dan lainnya. Batik Muria Kudus juga bekerja sama dengan PT. Djarum dalam pembuatan desain seragam motif batik untuk para karyawan Djarum.

Perempuan yang sangat aktif di socialpreneur dan selalu ramah ini menjabat sebagai presiden Rotary club Kudus Srikandi, serta aktif sebagai fashion designer yg tergabung dengan IFC (Indonesia fashion Chamber) dengan mengangkat batik Kudus ke Modest Fashion baik di Nasional maupun Internasional dan menjadi asesor batik, mendapat penghargaan sebagai "LOCAL HERO" pada tahun 2019 dari Pertamina sebagai juara nasional karena kontribusi dan kegiatan yang dilakukannya untuk melestarikan batik Kudus dan Edukasi batik dari anak-anak sekolah maupun anak-anak berkebutuhan khusus, dan pasien rumah sakit jiwa, serta aktif mengajar di Jawa bahkan luar Jawa seperti Pekanbaru, Manado dan Makasar,

serta aktif diberbagai kegiatan sosial lainnya. Ibu Yuli memiliki Batik Muria Kudus, saat ini menjadi salah satu pendiri Asosiasi Pengrajin dan Pengusaha Batik Indonesia (APPBI).Ibu yuli juga bergabung dalam HIPMI (Himpunan Pengusaha Muda Indonesia) dan BAKUL (Batik Kudus Lovers).Dalam berusaha ibu Yuli hanya menginginkan supaya warisan budaya Indonesia terutama Batik agar tidak punah dan hanya ingin melestarikan batik Kudus.

2. Profil Muria Batik Kudus

- a. Nama Pemilik : Yuli Astuti
- b. Nama Perusahaan : Muria Batik Kudus
- c. Alamat : Karang Malang Rt 04/Rw 02 No. 353, Kecamatan Gebog, Kabupaten Kudus, Jawa Tengah
- d. No. Telepon : 081325608284
- e. Email : muria.web.id@gmail.com
- f. Tahun Berdiri : 2005
- g. Kriteria Produk : Home Industri
- h. Jenis Produk : Kerajinan Kain Batik Tulis Dan Batik Cap
- i. Jumlah Karyawan : 19
- j. Label : Muria Batik

3. Visi, Misi Dan Tujuan Muria Batik Kudus

a. Visi

Maju bersama dengan batik sebagai lambang keluhuran dan keagungan budaya Indonesia dalam percaturan khasanah budaya nasional maupun internasional.

b. Misi

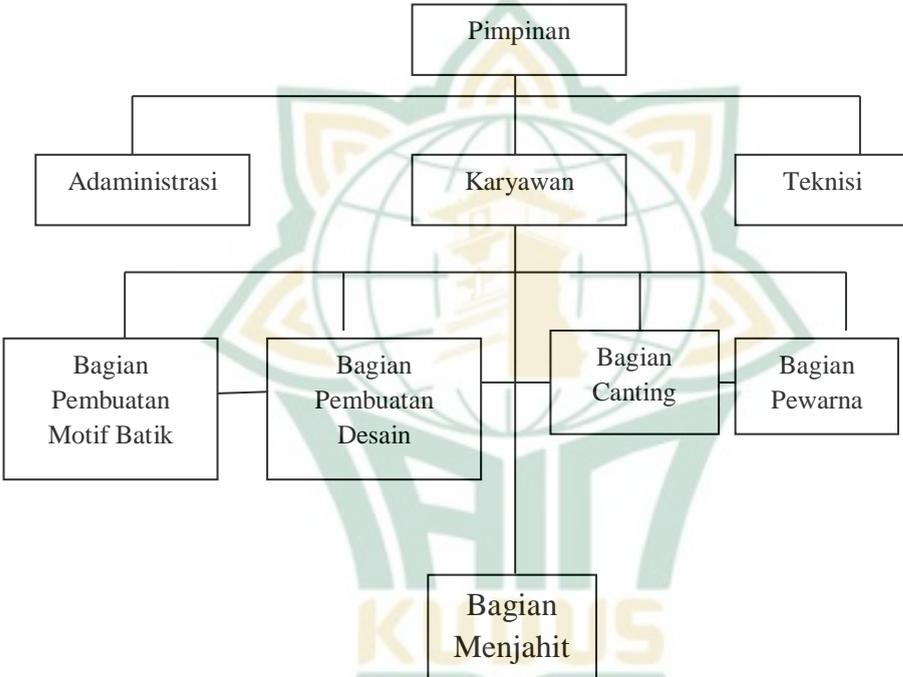
- 1) Sebagai salah satu solusi nyata untuk menciptakan peluang kerja generasi muda
- 2) Menumbuhkan jiwa seni khususnya seni batik sebagai wujud apresiasi dari nilai-nilai seni dan budaya bangsa Indonesia.
- 3) Menumbuhkan rasa bangga, cinta, dan memiliki terhadap khasanah budaya bangsa, khususnya batik di kalangan generasi penerus bangsa.

c. Tujuan

Semoga dengan adanya batik khas Kudus, bisa menjadi edukasi dan tumbuh generasi penerus batik Kudus supaya tidak punah kembali serta banyak diminati baik nasional maupun internasional.

4. Struktur organisasi

Bagan Struktur Organisasi Muria Batik Kudus



Pembagian kerja di Muria Batik Kudus sesuai dengan organisasi yang dijabarkan sebagai berikut:

a. **Pemimpin**

Seorang pemimpin mempunyai tugas yaitu bertanggung jawab sepenuhnya terhadap kelancaran perusahaan yang bertugas sebagai pengordinir semua proses produksi baik pesanan atau penjualan di toko. Pimpinan juga sebagai penentu harga jual, upah, membagi kerja pada bawahan dan lain-lain.

Pada Muria Batik Kudus pemimpin sekaligus sebagai pemilik usaha, pengendali para pekerja serta petugas administrasi. Tugas seorang pemimpin adalah:

- 1) Membagi tugas pada pekerja/ karyawan sesuai job dan kemampuan yang dimiliki oleh seorang pekerja.
- 2) Mendelegasi setengah dari kekuasaan/ wewenang pekerjaanya.
- 3) Mengembangkan kualitas produk.
- 4) Menjaga dan mempertahankan mekanisme koordinasi usaha.

b. Administrasi

Bertugas menerima pesanan, mencatat dan menulis pemasukan serta pengeluaran setiap hari dan membukukan pada setiap minggu, mencatat penggajian karyawan tiap potong/minggu pada Muria Batik Kudus.

c. Karyawan

Bertugas melaksanakan tugasnya sesuai pekerjaan yang diberikan oleh pemimpin antara lain:

- 1) Bagian membuat pola: tugasnya membuat pola motif sesuai dengan pesanan pelanggan maupun yang akan dijual.
- 2) Bagian mencanting : tugasnya mencanting batik tulis yang sudah digambar motifnya dikain.
- 3) bagian menutup motif: tugasnya menutup beberapa bagian motif yang ingin dibuat beberapa kali pencelupan.
- 4) bagian membatik cap : tugasnya membatik dengan alat cap.
- 5) Bagian pewarnaan : tugasnya melakukan pewarnaan pada kain batik yang telah decanting.
- 6) Bagian pengepresan : tugasnya menyetrika batik yang telah jadi dan menjaga toko.

Setiap karyawan sudah diberi tugas dan tanggung jawab masing-masing terhadap pekerjaan yang diberikan oleh pimpinan, apabila mengalami

kesalahan maka mereka harus bertanggung jawab terhadap kesalahan itu.¹

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Data Latar Belakang Social Entrepreneurship di Muria Batik Kudus

Muria Batik Kudus merupakan usaha yang terbilang masih muda dalam bidang perusahaan. Pada tahun 2005 perusahaan kecil ini baru didirikan oleh Ibu Yuli Astuti warga asli desa Karang Malang, Gebog, Kudus. Ibu Yuli Astuti yang kerap disapa dengan ibu Yuli itu memulai usahanya mulai dari nol. Keberaniannya mendirikan usaha yang tidak lazim di daerah Karang Malang menghasilkan buah karya sekaligus membawa dampak positif bagi warga sekitar Desa Karang Malang. Dampak positif itu dirasakan oleh warga sekitar dan tetangga Ibu Yuli sendiri yang sedikit demi sedikit merasakan perbedaan dalam menjalankan aktifitas kehidupan sehari-hari. Perhatian warga setempat mulai terpusat pada usaha yang sedang dibangun oleh Ibu Yuli, mula-mula ada yang memandang sebelah mata terhadap usaha yang sedang dibangun Ibu Yuli. Demikian ini disampaikan Ibu Yul kepada peneliti:

“Jadi dulu mula-mula banyak yang masih ragu apakah usaha yang saya bangun mulai dari nol ini bisa berkembang atau tidak. Wajarlah mbak, karena yang sedang saya kerjakan waktu itu adalah hal baru yang mungkin bisa dibilang sulit untuk mengenalkan kepada masyarakat luas. Apalagi saya ini hanya seorang wanita biasa mbak”.²

Tekad Ibu Yuli yang besar tidak berujung penyesalan, sedikit demi sedikit warga sekitar mulai melirik usaha yang sedang dijalankan oleh Ibu Yuli. Beliau dalam wawancara memberikan pengertian kepada peneliti bahwa usaha yang beliau bangun itu bermula dari kecintaan beliau kepada produk batik khas Kudus yang pada masaitu sudah

¹Miftahul Fuad, “*Symbolisme Motif Batik Kapal Kandas Di Muria Batik Kudus*”, Skripsi Universitas Dian Nuswantoro, 2011, 11-13.

² Ibu Yuli Astuti, Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 1, Transkrip.

mulai langka. Kemudian beliau berinisiatif untuk tetap melastarikan batik khas Kudus itu dengan mendatangirumah Ibu-ibu lanjut usia yang masih bertahan membatik ala khas Kudus untuk berlatih membatik. Ketika beliau sudah memiliki kemampuan yang dirasa cukup dalam mempelajari batik khas Kudus barulah Ibu Yuli memberanikan diri untuk membangun usaha sendiri dengan modal seadanya. Tidak berbeda dengan ibu rumah tangga yang lain, mula-mula usahanya ini hanya dimaksudkan menjadi pekerjaan sampingan, karena beliau juga masih menjalankan aktifitasnya sebagai wanita rumahan. Beliau dalam hal ini menyampaikan:

“saya sendiri sangat senang sekali dengan batik khas kudus mbak, nah dulu itu yang membuat batik kudus tinggal ibu-ibu lanjut usia membuat dirumahnya sendiri-sendiri, itupun hanya sekedar untuk mengisi waktu luang saja. Terus tak lihat kan sayang kalau batik kudus tidak ada yang melanjutkan memproduksi lagi, ya udah saya pun menyempatkan diri untuk belajar membatik sedikit-sedikit. Setelah lama belajar saya sudah bisa membedakan batik kudus dengan batik yang lain. Setelah saya sudah agak bisa, dengan modal seadanya lalu saya memproduksi batik kudus sendiri di rumah untuk sampingan. Ya kadang tak jual, kadang ya tak pakai sendiri mbak”³

Ketekunan Ibu Yuli untuk terus memproduksi batik Khas Kudus ini membuahkan hasil yang tidak disangka-sangka. Beliau juga tidak bosan-bosannya memperkenalkan batik khas Kudus ini kepada masyarakat luas, dalam berbagai kesempatan beliau selalu menyempatkan diri untuk membicarakan batik Kudus. Bahkan beliau tidak jarang memberikan batik khas Kudus yang beliau produksi sendiri kepada teman-temannya secara cuma-cuma. Seiring berjalannya waktu sedikit-demi sedikit beliau mendapatkan pesanan dari teman-temannya agar dibuatkan batik khas Kudus buatan Ibu Yuli sendiri. Setelah beliau mulai

³ Ibu Yuli Astuti, Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 1, Transkrip.

kesulitan untuk membuat batik sendirian, beliau mulai mengajak tetangganya untuk membantu membuat pesanan batik khas Kudus yang biasanya beliau buat sendiri. Beliau dalam hal ini menyampaikan:

“Aku dulu kalo buat batik itu ya hiburan mbak, sampingan. Kalo pas kumpul-kumpul sama teman-teman saya selalu membicarakan batik mbak, mulai dari model, harga, bahan, dan lainnya. Kadang untuk mengenalkan saya memberikan batik buatanku sendiri kepada teman-teman gratis. Kalau pas ada motif yang bagus kadang ada teman yang minta dibuatkan satu, ya tak buat, tapi lama soalnya sendirian. Terus semakin banyak yang minta dibuatkan, saya mulai kewalahan. Kadang ngajak teman atau tetangga untuk membantu membuat batik, pas waktu itu sih upahnya tidak seberapa mbak, tapi lumayan lah bisa buat tambah-tambah”.⁴

Melihat peluang yang sudah mulai nampak jelas ini, Ibu Yuli tidak menyia-nyiakannya. Beliau mulai bergerak membangun usaha yang sudah berjalan pelan-pelan itu dengan mengadakan pelatihan membatik gratis kepada masyarakat. Pelatihan ini beliau tujuan untuk memperbanyak generasi muda agar dapat melestarikan batik khas Kudus yang sudah mulai memudar. Beliau bekerja sama dengan pemerintahan untuk mengembangkan usahanya ini, sehingga dalam pelatihan tidak hanya beliau saja yang menjadi pelatih, melainkan ibu-ibu berusia senja yang pernah menjadi guru beliau pun di ikut sertakan untuk membantu pelatihan membatik. Kegiatan pelatihan ini juga beliau tujuan untuk mengangkat Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Desa Karang Malang. Beliau dalam hal ini menyampaikan:

“Dulu waktu ingin membuat pelatihan tak usahani membuat proposal kepada pemerintah mbak, agar biaya yang saya keluarkan tidak terlalu banyak, toh usaha ini juga untuk kepentingan bersama kok. Alhamdulillah pemerintah mensupport kegiatan

⁴ Ibu Yuli Astuti, Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 1, Transkrip.

pelatihan itu, jadi kegiatan itu ada timbal baliknya istilahnya mbak. Alhamdulillah juga bisa mengajak guru-guru membuat saya ikut andil dalam pelatihan itu, pemuda-pemuda juga banyak yang antusias”.⁵

Setelah melihat perkembangan masyarakat sekitar yang tidak asing lagi dengan batik Kudus, kemudian beliau mulai membangun kegiatan sosialnya itu merangkap menjadi usaha lokal yang menjadi sebuah bisnis untuk mendorong ekonomi sekitar. Mulai sejak itulah Muria Batik Kudus mulai dikenal oleh masyarakat Desa Karang Malang, bahkan saat ini dikenal hingga luar negeri. Ibu Yuli sebagai penggagas usaha ini mulai merekrut karyawan tetap untuk bekerja di Muria Batik Kudus. Semua karyawannya tidak lain adalah warga Karang Malang yang sudah pernah mengikuti pelatihan yang beliau selenggarakan.

Buah usaha Ibu Yuli Astuti yang semula dipandang sebelah mata, kini menjadi pusat perhatian, karena perkembangan usaha beliau dapat turut serta membangun ekonomi bagi masyarakat sekitar. Mulai sejak Muria Batik Kudus menjadi bagian dari bidang usaha yang bergerak dalam bidang ekonomi di Desa Karang Malang, sedikit demi sedikit warga sekitar berbondong-bondong membantu memasarkan produk Muria Batik Kudus ke luar daerah. Selain mendapat bantuan dari masyarakat sekitar, Ibu Yuli juga menerapkan berbagai cara dalam mengenalkan dan memasarkan produk Muria Batik Kudus, mulai dari menata manajemen produk, manajemen karyawan, manajemen waktu, dan manajemen pemasaran. Hal ini beliau sampaikan sebagai berikut:

“Sejak Muria Batik Kudus ini berdiri, saya selalu berhati-hati dalam mengelola perusahaan kecil-kecilan ini. Saya sangat bersyukur sekali warga Karang Malang banyak yang membantu saya mempromosikan batik khas Kudus ke berbagai daerah. Saya sendiri masih belajar dalam urusan bisnis, tapi tidak apa-apa, saya tetap berusaha mengatur jalannya bisnis ini. Dan saya juga saya

⁵ Ibu Yuli Astuti, Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 1, Transkrip.

mendapatkan banyak ilmu dari usaha ini, saya jadi bisa tahu masalah manajemen bisnis. Dan yang selalu saya tekankan dalam usaha ini adalah manajemen produk, manajemen karyawan, manajemen waktu, dan manajemen pemasaran. Karena menurut pengalaman saya selama ini yang paling penting dalam berbisnis ya manajemen itu-itu tadi mbak”.⁶

Untuk mengetahui lebih dalam lagi tentang manajemen bisnis Ibu Yuli Astuti dalam mengelola usaha Muria Batik Kudus yang menjadi sebuah fenomena social entrepreneur di Desa Karang Malang, Gebog, Kudus, maka peneliti akan mengklasifikasikan sebagai berikut:

a. Manajemen produk

Manajemen produk yang dimaksudkan adalah pengelolaan bagaimana produk usaha itu menjadi berkualitas dan diminati oleh konsumen. Ibu Yuli dalam hal ini dengan penuh kesabaran memberikan pelatihan kepada siapapun yang ingin bekerja di Muria Batik Kudus. Jadi sebelum Ibu Yuli menerima mempekerjakan karyawan, beliau terlebih dahulu memberikan pelatihan kepada siapapun untuk belajar membuat batik khas Kudus yang selama ini hampir memunah. Beliau sendiri menyampaikan sangat senang sekali bila ada banyak pemuda atau masyarakat secara umum yang mau belajar sungguh-sungguh memproduksi batik khas Kudus. Beliau dalam wawancara menyampaikan:

“Saya sangat terbuka kepada siapapun yang mau belajar membuat batik khas Kudus. Karena tujuan utama saya membangun usaha ini memang untuk melestarikan batik Kudus yang menjadi identitas Kudus dan dulu pernah jaya pada masanya. Jadi tidak hanya urusan pekerjaan saja ya mbak, sekaligus untuk tadi mempertahankan ciri khas lokal yang pernah

⁶ Ibu Yuli Astuti, Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 1, Transkrip.

jaya pada masanya yang sekarang ini bisa dikatakan hampir punah”.⁷

Ibu Yuli sangat menomorsatukan kualitas dalam memproduksi batik khas Kudus. Kualitas yang beliau utamakan adalah kualitas bahan dan kualitas batik itu sendiri. Beliau dalam memilih bahan kain yang akan dibatik selalu memilih kain-kain terbaik yang sekira jika dibatik maka batiknya akan melekat permanen tanpa luntur. Begitu pula dalam memilih tinta membatik, beliau juga menggunakan tinta yang kuat tidak luntur. Sedangkan untuk kualitas batik, beliau selalu mengajarkan kepada karyawan dan anak-anak didiknya untuk selalu dapat membedakan antara batik kudus dengan batik yang lain, dan juga agar selalu kreatif dalam menentukan corak-corak batik sekira disukai oleh konsumen dan enak dipandang dengan tetap berciri khas Kudus. Harapan dari kualitas yang beliau pertahankan ini adalah tidak lain agar batik khas Kudus yang beliau produksi nyaman dipakai, tahan lama, enak dipandang dan bercorak khas batik Kudus, seperti yang beliau ungkapkan kepada peneliti sebagai berikut:

“dalam proses pembuatan atau produksi, saya selalu mengutamakan kualitas bahan dan kualitas batiknya itu sendiri mbak utamanya. Saya selalu menggunakan bahan-bahan yang bagus dan tahan lama agar kalau dipakai itu nyaman, tahan lama, dan tidak luntur. Kalau batiknya sendiri, saya sering membuat sketsa sendiri agar dibuat latihan oleh teman-teman dan diproduksi oleh karyawan. Tapi saya selalu mendorong mereka agar tetap kreatif mengembangkan corak batik Kudus tanpa mengurangi ciri khas batik Kudus itu sendiri”.

b. Manajemen Karyawan

Ibu Yuli Astuti selaku pimpinan di perusahaan Muria Batik Kudus membuka lebar kepada siapapun

⁷ Ibu Yuli Astuti, Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 1, Transkrip.

bagi yang memiliki keinginan dan ketekunan untuk dapat mempelajari batik Kudus. Beliau dengan senang hati mengajari mereka yang memiliki keinginan belajar sampai mereka bisa mandiri membuat batik khas Kudus. Oleh sebab itu, karyawan-karyawan yang saat ini bekerja di perusahaan Muria Batik Kudus semuanya adalah murid-murid beliau sendiri yang sudah menguasai tentang batik khas Kudus. Hal ini sebagaimana ungkapan beliau saat wawancara:

“Kalo karyawan, saya menerima siapa saja mbak, terutama mereka yang memiliki keinginan untuk belajar membuat batik khas Kudus. Semua karyawan yang ada disini dulunya ya tidak bisa sama sekali membuat batik kudus. Jadi mulai dari nol saya mengajari mereka hingga bisa, dan dapat bekerja di Muria Batik Kudus ini. Soalnya ya tujuan utama saya mendirikan usaha ini kan tidak semata-mata untuk finansial, akan tetapi lebih dari itu saya juga memiliki tujuan agar batik khas Kudus yang dulu pernah jaya pada masanya, dan sekarang sudah meredup, bahkan bisa dikatakan hampir punah, kelak akan terangkat kembali dan jaya lagi. Sehingga batik khas Kudus ini nanti dapat menjadi identitas sendiri bagi Kudus, khususnya Karang Malang”.⁸

Saat ini karyawan tetap beliau sudah mencapai 19 orang dan yang masih dalam tahap latihan mencapai 20 orang. Hal ini dikarenakan beliau tidak membedakan siapapun yang ingin belajar. Oleh karenanya, banyak sekali warga sekitar dan warga luar daerah bahkan luar kota yang mengikuti pelajaran membatik. Setelah semua yang mengikuti pelatihan membatik sudah dianggap bisa, barulah mereka bisa bekerja dan memperoleh gaji. Namun tak sedikit yang hanya sekedar belajar membatik kepada beliau, setelah itu dia akan usaha sendiri atau sekedar menampung ilmu

⁸ Ibu Yuli Astuti, Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 1, Transkrip.

membatik untuk nanti sekedar menjadi hobi membatik saja. Hal ini sebagaimana yang Ibu Yul sampaikan kepada peneliti sebagai berikut:

“Saat ini karyawan ada 19 mbak, itu mereka karyawan yang sudah benar-benar bisa membatik sekaligus membantu saya dalam menjalankan bisnis ini. Dan yang masih belajar itu banyak sekali, sekitar 10 an mbak. Nah mereka yang baru belajar itu akan dapat bekerja setelah mereka benar-benar mampu membatik. Ya terkadang ya ada yang ingin mendirikan usahanya sendiri, dan belajar agar bisa membatik untuk digunakan sendiri, macem-macam lah mbak. Saya senang sekali, karena dengan begitu tujuan utama saya mendirikan perusahaan ini sudah terealisasi”.⁹

Keterangan yang sudah disampaikan oleh Ibu Yuli juga peneliti klarifikasikan kepada salah satu karyawan beliau, yaitu mbak Niswah warga asli Karang Malang. Mbak Niswah dalam wawancara juga menyampaikan keterangan yang serupa dengan yang telah disampaikan oleh Ibu Yuli sebelumnya mengenai manajemen karyawan. Beliau dalam kesempatan wawancara menyampaikan:

“Semua karyawan di sini dulunya ya belajar dulu sama Bu Yuli mbak. Mulai dari pemilahan bahan, cara membatik, dan mengembangkan corak batik khas Kudus ini. Kalau sudah benar-benar bisa membatik nanti biasanya baru bisa bekerja dan memperoleh gaji. Terkadang ada beberapa yang setelah latihan mendirikan usaha sendiri, dan ada pula yang hanya sekedar membuat batik sebagai hiburan untuk dikonsumsi sendiri”.¹⁰

⁹ Ibu Yuli Astuti, Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 1, Transkrip.

¹⁰ Mbak Niswah, Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 2, Transkrip.

Ibu Yuli dalam memajemen karyawan juga dengan membedakan karyawan menjadi dua, yaitu karyawan harian dan karyawan borongan. Untuk karyawan harian adalah karyawan yang setiap hari harus datang ke lokasi perusahaan Muria Batik Kudus tepat waktu. Sedangkan karyawan borongan beliau berikan keleluasaan untuk bisa datang kapan saja, yang terpenting adalah dapat konsisten setiap hari datang ke lokasi perusahaan dan ketika ada pesanan atau perusahaan sedang membutuhkan tenaga untuk membuat produksi batik mereka siap. Karyawan harian yang dimaksudkan adalah karyawan tetap yang sekarang ini berjumlah 19 orang. Sedangkan karyawan borongan adalah karyawan yang baru berhasil dari tahap pelatihan atau masih tahap belajar. Berikut peneliti dapat sampaikan karyawan tetap dan karyawan borongan yang sekarang ini berada di perusahaan Muria Batik Kudus:

Tabel 4.1
Karyawan tetap/harian Muria Batik Kudus¹¹

No	NAMA	ALAMAT
1	Niswah	Karang Malang
2	Umi	Karang Malang
3	Inul	Karang Malang
4	Tiroh	Karang Malang
5	Siti	Pasuruan
6	Nova	Karang Malang
7	Rani	Karang Malang
8	Solikhah	Karang Malang
9	Misbah	Karang Malang
10	Santo	Karang Malang
11	Siti	Sunggingan
12	Lia	Sunggingan
13	Dewi	Karang Malang
14	Lina	Padurenan
15	Hartini	Karang Malang

¹¹Dokumentasi, Lembar kerja karyawan Muria Batik Kudus, pada tanggal 10 September 2020

16	Nur Afizah	Karang Malang
17	Ibu Sumarti	Karang Malang
18	Ibu Rahmawati	Karang Malang
19	Muazzim	Karang Malang

Tabel 4.2
Karyawan Brongan Muria Batik Kudus¹²

No	NAMA	ALAMAT
1	Ayuk	Purwosari
2	Rahma	Purwosari
3	Kiki	Purwosari
4	Vera	Purwosari
5	Vino	Purwosari
6	Yunita	Purwosari
7	Ramini	Karang Malang
8	Munasyitoh	Karang Malang
9	Ida Laila	Karang Malang
10	Hastini	Karang Malang

c. Manajemen Waktu

Untuk waktu bekerja dan berlatih, Ibu Yuli sudah mengaturnya dengan baik. Untuk karyawan yang sudah bekerja di Muria Batik Kudus, Ibu Yuli menentukan waktu kerja sewajarnya, yakni bekerja mulai dari jam 7 pagi hingga jam 4 sore, dengan durasi istirahat 1 setengah jam saat siang hari untuk sholat dhuhur, makan dan lain-lain. Ibu Yuli juga memberikan keleluasaan bagi karyawan yang ingin bekerja lembur untuk memperoleh gaji tambahan. Beliau menyampaikan kepada peneliti saat wawancara:

“Waktu bekerja di Muria Batik Kudus ini normal seperti yang lain mbak, mulai bekerja pagi, jam 7 atau setengah 8 hingga sore jam 4. Siang ada istirahatnya, makan, sholat dan lain-lain. Para pekerja di sini kan rata-rata warga Karang Malang sendiri, pulang ke rumah

¹²Dokumentasi, Lembar kerja karyawan Muria Batik Kudus, pada tanggal 10 September 2020

biasanya. Ada juga yang dari luar kota, nah saya sediakan tempat untuk istirahat. Pengen nginep juga bisa ditempat itu. Kalo ada yang ingin gaji tambahan, saya juga menjalankan sistim lembur”.¹³

Ibu Yuli dalam manajemen waktu juga membedakan antara karyawan tetap/harian dengan karyawan borongan. Untuk karyawan tetap/harian, beliau memberlakukan untuk masuk setiap hari kecuali hari libur tetap waktu jam 7 sudah sampai lokasi, atau paling lambat jam setengah 8, dan pulang jam 4 sore. Sedangkan untuk waktu bagi karyawan borongan, beliau memberlakukan kebebasan kepada mereka, karena karyawan borongan di Muria Batik Kudus adalah karyawan yang masih dalam proses latihan atau mereka yang baru memiliki kemampuan membatik setelah menjalani latihan yang diselenggarakan oleh beliau. Untuk hari libur, Ibu Yuli memilih hari jum’at dan hari-hari besar Islam atau pemerintah, dengan pertimbangan menghormati hari besar Islam, dan pegawai yang ada disana dominan adalah laki-laki. Ibu Yuli dalam hal ini menyampaikan:

“Ada dua karyawan disini mbak, yang pertama adalah karyawan tetap atau harian, tugasnya adalah memproduksi batik mulai dari nol, liburnya hari jum’at dan hari-hari besar Islam atau pemerintah, soalnya rata-rata disini kan Islam dan sebagai bentuk hormat kepada negara. Mereka ini yang nanti memilih bahan, membuat corak batik dan lain-lain sampai proses pemasaran. Dan kedua itu karyawan borongan, nah mereka ini yang masih proses latihan membatik, tugas mereka ini beda-beda, ada yang membantu produksi, pemasaran, dan apa ya banyak sih mbak beda-beda. Kenapa kok saya bedakan seperti itu, ya namanya bisnis kecil-kecilan kan harus begitu ya mbak. Untuk

¹³ Ibu Yuli Astuti, Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 1, Transkrip.

yang karyawan borongan, karena mereka masih tahap latihan, tujuan saya agar mereka lebih semangat membuat. Jadi selai dapat membuat, mereka nanti juga berprestasi, meskipun tidak seberapa.¹⁴

Selain karyawan, Ibu Yuli juga memperhatikan betul calon karyawannya yang sedang latihan. Untuk waktu yang beliau berikan kepada calon karyawan yang sedang latihan adalah sama seperti karyawan tetap/harian. Pertimbangan beliau akan penetapan jam ini adalah agar orang-orang yang sedang latihan bisa sambil melihat secara langsung proses pembuatan batik khas Kudus yang sedang dalam tahap produksi mulai awal hingga akhir. Beliau dalam hal ini menyampaikan:

“Kalau anak-anak yang latihan ya sama seperti karyawan harian, biar mereka bisa melihat-lihat secara langsung proses pembuatan batik mulai awal hingga akhir. Karena dengan begitu mereka akan cepas bisa. Kalau mereka tak sendirian, kan malah nanti mereka hanya menghayal saja, lama mbak kalau seperti itu”.¹⁵

d. Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran Muria Batik Kudus merupakan manajemen pertama kali yang dipelajari oleh Ibu Yuli. Karena menurut beliau, pemasaran dalam perdagangan adalah hal utama yang harus dimiliki oleh perusahaan. Ibu Yuli dalam berbagai kesempatan selalu belajar untuk mengembangkan bisnis yang beliau kelola dengan bermacam-macam cara. Beliau dalam memasarkan batik khas Kudus karya perusahaan beliau ini selalu memanfaatkan moment atau media yang sekira dapat dijangkau oleh banyak orang. Tak jarang beliau mengadakan pameran batik khas Kudus untuk mengenalkan produksi beliau ini. Beliau dalam hal ini mengungkapkan:

¹⁴ Ibu Yuli Astuti, Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 1, Transkrip.

¹⁵ Ibu Yuli Astuti, Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 1, Transkrip.

“kalau pemasaran, saya sendiri juga masih terus belajar. Tetapi saya selalu memanfaatkan bermacam-macam media, baik media cetak maupun media online. Karena dengan begitu nanti produk kita akan dapat dikenal oleh banyak orang, dan mereka akan mencari-cari produk kitan kan”.¹⁶

Selain memanfaatkan media, Ibu Yuli juga memberikan kesempatan kepada semua karwannya, baik bagian produksi maupun pemasaran untuk ikut serta menjual batik Kudus produksi sendiri itu. Karena dengan begitu, selain dapat membantu dalam penjualan, beliau juga dapat memberikan gaji tambahan bagi karyawannya. Ibu Yuli juga memberikan pengertian kepada peneliti bahwa strategi ampuh yang sering meledakkan penjualan batik khas Kudus Mruia Batik Kudus adalah melalui kegiatan pameran yang beliau sering selenggarakan di kota-kota luar Kudus. Beliau sering sekali membuat acara pameran batik Kudus di berbagai daerah, sebagaimana ungkap beliau saat wawancara:

“Target pasar saya tidak terbatas mbak, jadi diberagai media online maupun media cetak saya selalu mengenalkan produk kami kepada masyarakat. Dengan begitu saya yakin, satu atau dua sasaran pasar kami pasti ada yang penasaran, nah dengan begitu dia akan mencari tahu tentang usaha Muria Batik Kudus ini. Terus saya juga sering sekali mengadakan pameran ditempat-tempat yang prospek untuk penjualan batik khas Kudus ini”.¹⁷

Ibu Hartini selaku mitra Ibu Yuli dalam mengembangkan usaha Muria Batik Kudus juga mengungkapkan serupa dengan dengan Ibu Yuli perihal pemasaran yang telah dilakukan. Ibu Yul sering sekali

¹⁶ Ibu Yuli Astuti, Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 1, Transkrip.

¹⁷ Ibu Yuli Astuti, Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 1, Transkrip.

mengajaknya untuk ikut melobi daerah-daerah yang nantinya akan menjadi lokasi pameran produk Muria Batik Kudus. Berbagai moment acara untuk membuat pameran batik yang diproduksi oleh Muria Batik Kudus juga selalu didiskusikan bersama beliau. Pada kesempatan wawancara, Ibu Hartini mengungkapkan kepada peneliti sebagai berikut:

“Saya dengan MbK Yuli itu udah lama sekali kenal mbak, sejak masih bujangan kami sudah sering saling tukar informasi. Bahkan sampai sekarang mbk Yuli sudah punya usaha batik ya masih begitu. Kalau mau apa-apa ya biasanya dia menghubungi aku. Saya sering sekali diajak menemani mbk Yuli melobi daerah yang nanti untuk pameran atau apa gitu mbk”¹⁸

Pemanfaatan media online juga Ibu Yuli pelajari untuk meningkatkan daya jual produk Muria Batik Kudus. Padahal Ibu Yuli merupakan wanita yang sangat asing sekali dengan dunia maya. Akan tetapi berkat kerja keras, beliau mampu menguasai IT meskipun tidak sebandai anak-anak muda zaman sekarang. Upaya yang dilakukan Ibu Yuli dalam mempelajari IT adalah dengan merangkul pemuda yang sudah terbiasa dengan dunia maya membuatkan WA, Facebook, Instagram, web dan lain-lain agar dikelola bersama-sama untuk kepentingan pemasaran batik produksi perusahaan Muria Batik Kudus. Beliau dalam hal ini mengungkapkan:

“Saya ini orangnya termasuk jadul mbak, jadi tidak mengerti apa-apa tentang online. Tetapi saya mencoba memanfaatkan media online untuk memasarkan produk saya ini. Desa Karang Malang kan banyak pemuda-pemuda yang sudah biasa online-an, keponakan-keponakan juga sudah pada pinter, nah saya belajar kepada mereka, dan mengajak mereka memasarkan produksi saya ini. Dulu saya tidak

¹⁸ Ibu Hartini, Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 3, Transkrip.

kenal apa itu WA, Facebook, Instagram web, dan media sosial lainnya. Tetapi sekarang sedikit-demi sedikit saya sudah bisa mbak. Ternyata setelah di uplod banyak juga ada yang tanya-tanya di online tentang produk kami, akhirnya dia datang sendiri ke lokasi perusahaan dan membeli batik, kadang ada juga yang membeli lewat online saja”.¹⁹

Keterangan dari Ibu Yuli diatas juga peneliti dapatkan dari Nur Afizah, keponakan Ibu Yuli yang sekarang ini masih duduk di bangku kuliah UMK kudus. Pada kesempatan wawancara peneliti mendapat pengertian bahwa pemasaran yang dilakukan oleh Muria Batik Kudus tidak hanya lewat pameran dan marketing pasar konvensional, akan tetapi dia juga ikut serta membantu promo di media online. Menurut pandangannya Ibu Yuli adalah sosok pengusaha yang ramah, sabar, dan kreatif. Ibu Yuli tidak segan-segan untuk belajar kepada keponakannya tentang dunia online. Ibu Yuli kerap sekali meminta ajar kepadanya bila beliau tidak mengerti cara menggunakan media sosial. Berikut tandas Nur Afizah kepada peneliti:

“Tante itu sangat ramah sekali mbak, sabar, kreatif dan tidak ada rasa malu untuk belajar kepada yang lebih muda. Tante sering sekali tanya-tanya kepadaku tentang media sosial, kadang saya sendiri malah yang agak ewuh mbak, soalnya saya sendiri kan tidak begitu mengerti betul tentang media online. Tetapi saya beri tahu kepada tante sebisaku, mulai dari WA, fabebook, dan lain-lain. Tapi Alhamdulillah berkat sering membantu tante memasarkan di media sosial, saya bisa mendapatkan uang saku tambahan mbak”.²⁰

¹⁹ Ibu Yuli Astuti, Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 1, Transkrip.

²⁰ Nur Afizah, Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 4, Transkrip.

2. Data Peran Social Entrepreneurship Dalam Meningkatkan Perberdayaan Ekonomi Masyarakat Yang Diterapkan Muria Batik Kudus

Peneliti dalam menggali peran social enterpreneurship dalam meningkatkan ekonomi masyarakat yang diterapkan oleh Muria Batik Kudus telah melakukan observasi kepada masyarakat Karang Malang. Terlihat disana terdapat banyak sekali home industri, mulai dari bordir, menjahit, pembuatan tas dan lain-lain. Muria Batik Kudus terlihat mencolok sendiri dengan khasnya membuat batik Kudus. Desa Karang Malang terkenal dengan Desa industri konveksi, karena mayoritas usaha yang dibangun di sana adalah konveksi, mulai dari pembuatan tas, baju, celana, topi, dan lainnya.

Wawancara peneliti dengan Ibu Yuli mendapatkan kejelasan bahwa kehadiran Muria Batik Kudus ditengah-tengah masyarakat tidak memiliki peran yang besar dalam memberdayakan ekonomi, karena Desa Karang Malang merupakan Desa industri yang kebanyakan sudah memiliki usaha masing-masing. Warga Desa Karang Malang banyak yang memiliki etos kerja yang tinggi, baik kerja dalam bidang bisnis maupun karyawan pabrik. Akan tetapi menurut Ibu Yuli, Muria Batik Kudus hadir ditengah masyarakat merupakan bentuk dari pengabdian beliau kepada masyarakat dalam bentuk melestarikan kultur budaya Kudus yang sudah mulai memudar. Selain itu, beliau juga berharap kehadiran Muria Batik Kudus ini dapat menjadi peluang kerja bagi masyarakat yang belum mendapatkan pekerjaan. Beliau dalam hal ini menyampaikan:

“Desa Karang Malang ini kan rata-rata penduduk yang memiliki etos kerja tinggi mbak, Desa ini adalah Desa produktif, banyak sekali pengusaha yang ada di Desa ini, tetapi kebanyakan adalah usaha konveksi dan pegawai pabrik. Jadi kalau mengenai peran saya kira tidak memiliki pengaruh yang besar. Akan tetapi disini saya tidak hanya semata mencari penghasilan belaka, melainkan melestarikan kultur budaya yang sudah mulai memudar. Dan juga saya berharap dengan usaha ini

warga yang belum mendapatkan pekerjaan dapat terinspirasi dan terbantu”.²¹

Selanjutnya mengenai peran kewirausahaan kepada masyarakat, beliau berpandangan sangat sederhana sekali, yaitu sebagai jembatan ekonomi bagi masyarakat dan ikut serta membangun ekonomi masyarakat bila ada yang belum memiliki pekerjaan. Banyak atau sedikit dalam berperan dalam memberdayakan ekonomi di masyarakat bagi beliau tidak menjadi hambatan dalam menjalankan bisnis, karena tujuan beliau membangun usaha tidak hanya untuk membangun ekonomi semata, melainkan untuk melestarikan budaya lokal yang selama ini sudah mulai memudar. Target utama beliau dalam menjalankan kewirausahaannya adalah secara bertahap, yaitu lingkungan keluarga terlebih dahulu, kemudian tetangga, masyarakat sekitar dan masyarakat luas. Demikian itu beliau sampaikan sebagai berikut:

“Karena masyarakat di sini rata-rata sudah memiliki pekerjaan, jadi kewirausahaan di sini itu sebagai jembatan ekonomi mbak. Namanya orang kan ya terkadang bekerja ini bosan, pindah lain, bosan lagi pindah lagi, disini kurang cocok, pindah lagi dan semacamnya mbak. Nah barang kali usaha saya ini cocok untuk orang itu. Pekerjaan itu kan ya kadang cocok-cocokan mbak, makanya disini saya sangat terbuka untuk menerima siapapun bagi mereka yang memiliki minat di sini tanpa terkecuali. Syukur-syukur kalau dia mau sependangan dengan saya melestarikan budaya yang sudah memudar ini. Kalau misalkan masyarakat sudah punya pekerjaan itu kan malah bagus, tujuan saya kan memang untuk memberdayakan ekonomi keluarga utamanya mbak, tetangga, masyarakat, dan masyarakat luas begitu”.²²

²¹ Ibu Yuli Astuti, Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 1, Transkrip.

²² Ibu Yuli Astuti, Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 1, Transkrip.

Ibu Yuli Astuti selaku pemilik usaha home industri Muria Batik Kudus juga sering sekali mengadakan kegiatan sosial berkat hasil dari usaha yang beliau kelola. Muria Batik Kudus selalu hadir ditengah masyarakat membantu warga-warga yang kurang mampu, seperti memberikan sedekah, dan juga setiap tangga 10 Muharram beliau selalu mengupayakan agar selalu dapat istiqomah memberikan santunan kepada anak yatim. Setiap bulan maulud beliau juga berusaha untuk istiqomah dapat bersedekah kepada jama'ah mauludan rutin di Desa Karang Malang, dan juga selalu mengadakan pelatihan-pelatihan bagi orang difabel. Selain itu, Ibu Yuli juga sering mengadakan moment-moment acara yang dapat dinikmati oleh masyarakat Desa Karang Malang. Beliau dalam ini menyampaikan:

“kalo kita membuat usaha itu saya berpikir untuk bermanfaat baik secara diri sendiri maupun lingkungan. Jadi yang dari dulu yang misalkan batik Kudus yang sebagai warisan budaya Indonesia yang diakui oleh UNESCO sudah punah, lalu saya kembangkan lagi memberi manfaat warga sekitar, kontribusi secara nasional maupun lokal sendiri bahwa keberadaan batik Kudus bisa menumbuh kembangkan kearifan lokal dan memberdayakan masyarakat sekitar. untuk kegiatan sosial Muria Batik Kudus sangat banyak sekali mbak, ada santunan anak yatim setiap 10 muharram, semoga dapat istiqomah mbak, syukur-syukur bisa setiap bulan, tidak hanya 10 Muharram. Terus setiap tahun kami juga mengadakan bagi-bagi sembako kepada warga yang kurang mampu, setiap bulan maulud kami juga tidak pernah absen menyetok konsumsi mauludan rutin, dan juga melakukan pelatihan-pelatihan membuat bagi orang sekitar atau orang-orang difabel”.²³

Untuk memperjelas lagi peran social entrepreneurship dalam meningkatkan ekonomi masyarakat yang diterapkan Muria Batik Kudus, peneliti juga

²³ Ibu Yuli Astuti, Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 1, Transkrip.

mendapatkan penjelasan dari Ibu Sumarti yang kerap dipanggil Ibu Marti tetangga Ibu Yuli Astuti. Ibu Marti menegaskan bahwa Muria Batik Kudus adalah usaha rumahan yang cukup membantu warga sekitarnya. Karena menurut beliau, dengan adanya perusahaan Muria Batik Kudus, warga sekitar memiliki pemasukan tambahan dari ikut serta membantu produksi batik Muria Batik Kudus. Ibu Marti kesehariannya adalah ibu rumah tangga, bila ada waktu luang beliau menghubungi Ibu Yuli untuk membantu memproduksi batik kudus. Biasanya Ibu Marti ikut membantu membatik atau memotong kain dirumahnya. Penghasilan beliau dalam membantu ini cukup lumayan, dalam sebulan dapat menghasilkan uang antara 500 ribu hingga 800 ribu. Beliau dalam hal ini mengungkapkan:

“Saya setiap hari di rumah mbak, masih ngurus anak-anak sekolah. kadang kalau ada waktu luang saya kerumah bu yul mengambil garapan dan tak bawa ke rumah. Hasilnya lumayan mbak, pekerjaannya juga mudah, kadang membantu membatik atau memotong kain. Sebulan kadang 500 bahkan sampai 800 ribu. Tidak tentu mbak, kadang saya tidak mengambil sama sekali, kalau pas lagi sibuk”.²⁴

Hal yang dilakukan oleh Ibu Rahmawati, beliau juga tidak jauh berbeda dengan Ibu Marti, keseharian dirumah dan terkadang ikut membantu Ibu Yul memproduksi batik kudus. Beliau memiliki putra yang sudah besar, jadi pendapatan beliau terkadang hingga 1 juta dalam sebulan. Bila ada kesibukan lain juga tidak mengambil garapan sama sekali, tetapi beliau sangat jarang sekali dalam sebulan tidak mengambil garapan. Menurut beliau, dengan adanya Muria Batik Kudus, warga sekitar sangat terbantu, karena mereka dapat menambah pemasukan belanja sehari-hari. Beliau sendiri menyampaikan, beliau selalu menyempatkan untuk mengambil garapan, tutur beliau kepada peneliti “meskipun

²⁴Ibu Sumarti , Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 5 , Transkip.

seribu dua ribu lumayan lah mbah bisa buat tambahan belanja”.²⁵

Berbeda dengan mbak Niswah, beliau merasakan manfaat yang sangat banyak sekali dari Muria Batik Kudus. Beliau merupakan warga asli Karang Malang yang sudah bekerja di Muria Batik Kudus selama 10 tahun. Mulai tahun 2010 beliau sudah bergabung dengan Muria Batik Kudus sebagai pembatik dan angkat barang. Sejak beliau bergabung di Muria Batik Kudus ekonomi beliau menjadi stabil. Beliau menyampaikan kepada peneliti bahwa selama bekerja di Muria Batik Kudus merasakan kenyamanan. Baik dari sisi perlakuan Ibu Yuli kepada semua karyawannya yang ramah maupun dari sisi partner kerja di sana. Keramahan serta sistem kerja yang bagus itu membuat mbak Niswah merasa krasan bekerja di Muria Batik Kudus. Beliau dalam hal ini menyampaikan kepada peneliti sebagai berikut:

“saya sudah lumayan lama bekerja di Muria Batik Kudus mbak, mulai 2010 saya di sana. Alhamdulillah dari menyisihkan gaji, saya bisa sambil membuka toko di rumah dibantu istri dan anak-anak. Yang membuat saya krasan itu bosnya ramah mbak, teman-teman kerja juga. Saya mendapatkan banyak pengalaman di sana, apalagi kalau pas ada pameran ke luar kota, saya jadi bisa lihat sana-sana mbak”.²⁶

C. Analisis Data Penelitian

1. Pembahasan Latar Belakang Social Entrepreneurship di Muria Batik Kudus

Muria Batik Kudus merupakan usaha yang menjadi sebuah fenomena baru bagi masyarakat Desa Karang Malang, Gebog, Kudus. Desa Karang Malang yang merupakan berpenduduk mayoritas pekerja, kebanyakan warganya dalam mengembangkan ekonomi memilih untuk berkecimpung di dunia konveksi dan karyawan pabrik. Akan

²⁵ Ibu Rahmawati , Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 6, Transkrip.

²⁶ Mbak Niswah , Wawancara Oleh Penulis, 10 September 2020, Wawancara 2, Transkrip.

tetapi Ibu Yuli seorang wanita biasa justru hadir ditengah masyarakat Desa Karang Malang membawa peluang usaha yang pada waktu itu belum pernah ada yang menekuni, yaitu usaha melesatarikan khas budaya lokal batik Kudus.

Jadi wajar bila masyarakat belum ada yang melirik kepada usaha beliau ini, apalagi melamar bekerja di perusahaan beliau. Namun berkat kerja keras Ibu Yuli Astuti sebagai pendiri Muria Batik Kudus, membuat pandangan masyarakat kepada Muria Batik Kudus menjadi berubah. Usaha beliau ini patut mendapatkan penghargaan sebagai pioner social entrepreneur di Desa Karang Malang, karena perjuangan beliau dalam meniti karir usahanya ini tidak berakhir sia-sia. Bukti nyata dari perjuangan beliau dapat dilihat dari karyawan beliau yang sampai saat ini sudah mencapai puluhan. Bahkan banyak sekali dari luar daerah yang ikut belajar kepada beliau untuk membatik, dan akhirnya bekerja kepada beliau.

Fakta telah membuktikan bahwa jerih payah tidak pernah menghianati hasil. Peneliti dari sini dapat menyampaikan bahwa fenomena yang dialami oleh Muria Batik Kudus dalam ikut serta meningkatkan ekonomi di masyarakat Desa Karang Malang sangat baik sekali dan dapat dijadikan teladan bagi semua orang untuk terus berjuang dalam berusaha. Ibu Yuli adalah seorang wanita biasa, namun berkat kerja keras mulai dari nol, yaitu mulai belajar membatik, mempraktikkan, memproduksi, dan mendirikan usaha sendiri, kini beliau sudah dapat merasakan hasil dari buah kerja keras beliau. Terbukti beliau yang dulu berusaha keras melobi sana-sini untuk mengadakan pelatihan, kini beliau sudah mempunyai tempat latihan sendiri bagi para pemula membatik, bahkan setelah yang beliau latih sudah berkemampuan, bisa langsung bekerja kepada beliau.

Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan terhadap fenomena Muria Batik Kudus yang terjadi, yaitu visi, misi dan tujuan dari berdirinya perusahaan Muria Batik Kudus. Sebagai sebuah perusahaan, Muria Batik Kudus hadir ditengah masyarakat tidak hanya sebagai wadah untuk memperkaya diri, namun lebih dari itu Muria Batik Kudus hadir ditengah masyarakat sebagai wadah melestarikan

budaya lokal yang sudah hampir punah. Selain itu, perusahaan ini juga dapat mejadi wadah sosial bagi masyarakat Desa Karang Malang, yaitu sebagai tempat latihan kerja dan membangun relasi, karena pada saat Muria Batik Kudus mengadakan pelatihan selalu didatangi oleh banyak orang, sehingga dari sini dapat terbangun relasi yang baik antar manusia.

Fenomena lain yang peneliti temui dari Muria Batik Kudus adalah pada usaha Ibu Yuli dalam mengelola perusahaannya. Berangkat dari ketidak tahuan, Ibu Yuli secara bertahap telah belajar banyak dari pengalaman. Usaha yang beliau kelola ini dapat menjadi acuan bagi para pengusaha pemula dalam membangun sistem manajemen berbisnis. Pelajaran yang dapat diambil adalah dari cara beliau mengelola perusahaannya dengan manajemen yang sangat efektif untuk mengembangkan usahanya. Peneliti dari sini dapat menemukan manajemen yang beliau terapkan dalam mengelola bisnis yaitu sebagai berikut:

a. Manajemen produk

Produk yang ditawarkan kepada masyarakat oleh Ibu Yuli adalah batik khas Kudus. Pemilihan beliau ini bukan karena agar diminati masyarakat semata dan mendapatkan keuntungan. Akan tetapi beliau memilih batik khas Kudus karena kecintaan beliau kepada budaya lokal yang hampir memunah. kembali lagi peneliti sampaikan hal ini memang tidak wajar, akan tetapi Ibu Yuli sudah berhasil mencapai tujuan beliau yang sesungguhnya, yaitu melestarikan produk lokal yang menjadi ciri khas. Terbukti kini beliau sudah mempunyai banyak anak didik yang sudah mampu membuat batik khas kudus, bukan hanya itu produk yang beliau pilih sekarang ini juga sudah dikenal oleh masyarakat luas bahkan sampai luar negeri.

Prioritas Ibu Yuli sebagai pimpinan usaha Muria Batik Kudus dalam membuat produksi batik khas kudus adalah dengan memperhatikan sungguh-sungguh bahan-bahan yang digunakan untuk membuat batik khas kudus. Mulai dari kain, tinta hingga corak batik beliau selalu memastikan dari bahan yang bagus. Tujuan dari usaha beliau ini adalah agar konsumen merasakan kenyamanan

saat mengenakan batik khas kudus yang beliau produksi. Sehingga konsumen tidak akan bosan membeli dan mengenakan batik khas kudus yang beliau produksi.

Perhatian Muria Batik Kudus terhadap produk terutamanya adalah ditujukan kepada corak batik. Hal ini terbukti saat pelatihan, yaitu Ibu Yuli selalu mengajarkan kepada semua karyawannya untuk dapat membedakan antara batik Kudus dan batik-batik yang lain. Alasan beliau ini tidak lain adalah untuk mengajarkan kepada pemuda yang akan menjadi generasi beliau melestarikan batik khas Kudus yang hampir memunah agar tidak sembarangan dalam membuat tekstur batik. Bahkan untuk menjaga kualitas produk yang beliau unggulkan ini, tidak jarang Ibu Yuli membatik sendiri di kertas dan selanjutnya dibuat oleh karyawan di kain yang akan dipasarkan.

b. Manajemen Karyawan

Ibu Yuli sebagai pemilik usaha tidak pernah membeda-bedakan orang yang ingin bekerja di perusahaan Muria Batik Kudus. Justru beliau sangat senang sekali bila ada yang ingin bekerja di Muria Batik Kudus, siapapun itu. Ibu Yuli tidak pernah memberikan syarat apapun kepada calon karyawannya, syarat untuk menjadi karyawan Muria Batik Kudus hanya satu, yaitu ketekunan. Hal ini agak bertolak belakang dengan teori manajemen karyawan, yaitu dalam menerima karyawan harus menentukan kriteria yang proposional dan siap bekerja, memperhatikan umur, status dan lain sebagainya. Namun Ibu Yuli hanya membuat satu syarat, yaitu ketekunan. Fakta ini merupakan fenomena baru yang muncul dalam teori manajemen bisnis.

Akan tetapi jika peneliti kaji lagi, syarat yang Ibu Yuli terapkan sebenarnya sama, karena dalam menentukan orang itu tekun atau tidak membutuhkan penelitian yang dalam. Suatu contoh yang bisa peneliti gambarkan untuk menyingkronkan teori Ibu Yuli dan teori manajemen bisnis adalah bila ada satu orang yang melamar bekerja, tentu Ibu Yuli akan bertanya kepada orang itu, apakah dia mau bersungguh-sungguh atau tidak. Tentu saja Ibu Yuli dengan jawabannya orang itu

sungguh-sungguh maka Ibu Yuli dengan senang hati akan menerimanya. Tetapi Ibu Yuli perlu tahu bagaimana ketekunan orang itu, disinilah letak persamaanya.

Ibu Yuli dalam mengetahui ketekunan orang itu perlu memperhatikan kesehariannya, kedisiplinannya, keseriusannya dan ketekunannya mengikuti latihan. Perhatian inilah yang nantinya akan menjadi titik temu antara manajemen beliau dengan manajemen bisnis pada umumnya. Karena dengan perhatian itu, nantinya akan terjadi interaksi dan memunculkan kejelasan tentang orang yang melamar itu, baik dari sisi pribadi, maupun dari sisi kesiapannya bekerja. Setelah Ibu Yuli mengetahui kejelasan orang itu, maka sudah barang tentu orang yang melamar itu sudah siap bekerja.

Selanjutnya, Ibu Yuli dalam memajemen karyawan juga memberlakukan karyawannya peraturan yang berbeda. Karena Ibu Yuli membagi karyawannya menjadi dua macam, yaitu karyawan tetap/harian dan karyawan borongan. Untuk karyawan tetap/harian Ibu Yuli memberlakukan peraturan untuk selalu datang ke lokasi perusahaan, sedangkan untuk karyawan borongan beliau memberlakukan kebebasan, akan tetapi tetap memperhatikan etos kerja dan hasil pekerjaan yang mereka lakukan dengan teliti. Agar produk yang dihasilkan berkualitas dan tidak mengecewakan pelanggan atau konsumennya.

c. Manajemen waktu

Ibu Yuli dalam mengatur waktu kerja bagi karyawannya sangat kreatif. Beliau membagi karyawan menjadi dua, yaitu karyawan tetap/harian dan karyawan borongan, sedangkan untuk calon karyawan yang masih dalam tahap latihan beliau menyamakan dengan karyawan tetap/harian. Data yang peneliti peroleh, dapat disampaikan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

Tabel 4.3
Jam Kerja Karyawan

No	Status Karyawan	Jam Masuk	Jam Pulang	Jam Lembur
1	Tetap/Harian	07.00	16.00	Diluar jam kerja
2	Borongan	Bebas	Bebas	Bebas
3	Tahap Latihan	07.00	16.00	Diluar jam kerja

Pengelolaan waktu yang Ibu Yuli terapkan kepada karyawannya sangat efektif sekali dalam meningkatkan daya produksi Muria Batik Kudus, terlihat dari stok batik yang ada di toko Muria Batik Kudus sangat banyak sekali. Manajemen semacam ini sangat tepat sekali untuk diterapkan, karena waktu yang diberikan oleh Ibu Yuli sangat efektif sekali kepada pekerja. Normalnya, manusia bekerja adalah mulai pagi hingga sore, dan siang hari istirahat, hal ini sudah sebanding dengan gaji yang para karyawan peroleh. Adapun jika ingin menambah jam lembur, Ibu Yuli tidak mewajibkan, karena kebutuhan itu disesuaikan sendiri oleh pekerja itu sendiri.

Merujuk kepada Hadits Nabi Muhammad SAW:

كُلُّكُمْ رَاعٍ وَكُلُّكُمْ مَسْئُولٌ عَنْ رَاعِيَّتِهِ

Artinya: setiap kalian adalah pemimpin dan setiap pemimpin harus bertanggung jawab atas kepemimpinannya. (Muttafaqun Alaih).

Peneliti melihat bahwa kepekaan Ibu Yuli sebagai pioner enterpreneur dalam bidang usahanya Muria batik Kudus, merupakan sebuah bentuk keta'atannya pada aturan agama. Secara tidak langsung, beliau telah mengajarkan kepada karyawannya untuk selalu ta'at kepada aturan agam Islam. Bukti dari pandangan peneliti ini tampak jelas dengan melihat manajemen waktu yang beliau rancang telah memberikan kesempatan kepada karyawannya untuk menjalankan ibadah. Terutama pada jam istirahat siang, beliau secara tidak langsung telah mempersilahkan semua karyawan untuk menjalankan sholat dhuhur. Begitu pula jam

pulang, beliau memberlakukan sampai jam 16.00, secara tidak langsung beliau telah memberikan waktu kepada karyawannya untuk menjalankan sholat ashar.

Manajemen waktu yang beliau rancang ini patut sebagai teladan bagi pemilik usaha-usaha lain untuk memberikan jam beribadah kepada karyawannya. Ibu Yuli secara tidak langsung juga, telah memberikan contoh bahwa untuk menjadi wirausaha yang baik, adalah dengan tidak mementingkan keperluan keuntungan duniawi semata, melainkan tetap berpacu pada kepentingan sosial. Perilaku usaha Ibu Yuli menurut pandangan peneliti adalah contoh dari social entrepreneurship sesungguhnya yang patut dijadikan contoh bagi siapapun dalam mengelola dan mengatur manajemen waktu dalam berbisnis.

d. Manajemen pemasaran

Ibu Yuli selalu pimpinan usaha Muria Batik Kudus, memiliki banyak cara dalam mengenalkan produknya kepada masyarakat. Manajemen pemasaran merupakan hal terpenting yang perlu diketahui bagi semua pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya. Tanpa manajemen pemasaran yang baik, maka produk yang akan dipasarkan akan sulit mendapat minat dari konsumen. Banyak sekali pelaku usaha yang dalam proses produksinya sudah baik, namun dalam pemasaran lemah, akhirnya perusahaan yang dikelola berakhir begitu saja tanpa ada timbal baik dari usahanya itu.

Manajemen pemasaran Muria Batik Kudus yang dikelola oleh Ibu Yuli sangat sederhana dan rapi. Padahal Ibu Yuli mula-mula hanya seorang wanita biasa yang gemar menekuni pembuatan kain batik khas Kudus yang tidak pernah menempuh kursus atau pendidikan manajemen pada umumnya, akan tetapi dengan manajemen pemasaran yang sederhana dan rapi itu, beliau dapat membawa Muria Batik Kudus kepada persaingan pasar Nasional, bahkan produk yang beliau buat ini dapat dikenal oleh luar negeri. Tentu tidak mudah mencapai hasil yang sedemikian, karena jika melihat dari produk yang beliau tawarkan di pasar rasanya sangat sulit sekali untuk hanya sekedar

mengenalkan kepada asyarakat, apalagi memperoleh keuntungan.

Berkat kegigihan Ibu Yuli dalam berusaha, dan berkat kerendahan hati beliau, akhirnya beliau berhasil mencapai kedudukan yang spesial di kalangan pengusaha, yaitu mencapai keberhasilan dalam mengenalkan serta mendapatkan profit dari hasil jual produk. Melihat pencapaian Muria Batik Kudus saat ini, tentu dalam prosesnya tidak mudah, akan tetapi membutuhkan kesungguhan dan ketekunan dalam berusaha. Banyak sekali usaha Ibu Yuli dalam mempromosikan produknya kepada masyarakat. Menurut hasil penelitian dapat disampaikan bahwa pemasaran yang beliau terapkan adalah dengan metode online dan konvensional.

a. Metode online

Bermula dari kerendahan hati Ibu Yuli, Muria Batik Kudus kini telah dikenal oleh masyarakat banyak di media sisoal. Kerendahan hati beliau ini terlihat saat beliau masih menyempatkan diri belajar online kepada keponakannya. Beliau tidak malu-malu bertanya dan meminta untuk diajari cara menggunakan sosial media, sehingga sekarang Muria Batik Kudus sudah bisa di search di internet melalui web, instgram, facebook dan media sosial lain tentang produk-produk Muria Batik Kudus.

b. Metode konvensional

Metode konvensional sudah sering digunakan oleh kebanyakan para pelaku usaha, termasuk Ibu Yuli Astuti. Akan tetapi, ada yang berbeda dengan cara beliau dalam memasarkan produknya. Ibu Yuli dalam memasarkan produknya menggunakan dua cara ampuh, yaitu dengan memasang iklan di media cetak dan radio. Beliau dalam hal ini bekerja sama dengan pemilik media untuk berbagi hasil bila produknya terjual. Selain bekerja sama dengan pihak media itu, Ibu Yuli juga memberikan peluang kepada semua karyawan, kerabat, teman dan tetangganya untuk ikut serta menjualkan produknya.

Hasil dari cara itu, Ibu Yuli dapat meningkatkan daya beli masyarakat sekaligus membantu semua yang dirangkulnya mendapatkan pemasukan lebih dalam bekerja. Beliau bersedia membagi keuntungan dari hasil jual produk yang dipasarkan oleh semua relasinya. Prinsip beliau dalam hal ini sangat sederhana, yaitu berapapun keuntungan penjualan tetap beliau lakukan yang terpenting mendapatkan laba yang sesuai dengan proses produksi. Tidak heran beliau berprinsip demikian, karena tujuan utama beliau dalam membangun usaha Muria Batik Kudus bukan semata-mata mencari keuntungan belaka, melainkan untuk melestarikan peninggalan kota Kudus yang mulai memudar.

Cara pemasaran konvensional lainnya yang beliau tempuh dan menjadi ciri khas dari pemasaran beliau adalah dengan sering mengadakan pameran batik khas Kudus ke berbagai daerah. Usaha Ibu Yuli yang demikian ini, merupakan bentuk pemasaran sekaligus pengenalan budaya lokal kepada masyarakat banyak. Hasil dari cara beliau ini membuahkan hasil yang luar biasa, yaitu ketika produksi Muria Batik Kudus tidak mencukupi pesanan-pesanan dari berbagai daerah.

Setelah peneliti melakukan penelitian di lapangan, temuan peneliti menunjukkan ada keselarasan antara realita dan teori yang telah disampaikan oleh Saifan (2012), yaitu ada empat faktor yang membuat konsep kewirausahaan sosial berbeda dengan konsep kewirausahaan secara umum, yaitu:

- 1) Dorongan misi: segala bentuk kegiatan dan keputusan yang dilakukan berdasarkan misi melayani nilai sosial. Misi Muria Batik Kudus adalah:
 - a) Sebagai salah satu solusi nyata untuk menciptakan peluang kerja generasi muda
 - b) Menumbuhkan jiwa seni khususnya seni batik sebagai wujud apresiasi dari nilai-nilai seni dan budaya bangsa Indonesia.

- c) Menumbuhkan rasa bangga, cinta, dan memiliki terhadap khasanah budaya bangsa, khususnya batik di kalangan generasi penerus bangsa.
- 2) Melakukan tindakan kewirausahaan melalui kombinasi karakteristik yang membedakan mereka dari pengusaha lainnya. Hal ini sudah tertanam dalam tujuan berdirinya Muria Batik Kudus, yaitu sebagai wadah untuk mempertahankan budaya khas Batik Kudus yang pada masa sebelum Muria Batik Kudus berdiri sudah hampir punah. Kehadiran Muria Batik Kudus membawa aroma baru bagi masyarakat bahwa perusahaan ini berdiri tidak hanya sebagai alat mencari profit semata, melainkan untuk mempertahankan budaya lokal yang hampir punah.
- 3) Tindakan dan kegiatan dalam organisasi berorientasi kewirausahaan dengan melakukan inovasi dan keterbukaan. Ibu Yuli selaku pemilik perusahaan yang telah ditempuh dalam hal ini adalah melakukan berbagai inovasi-inovasi baru dalam manajemen produk, waktu, karyawan, dan pemasaran. Ibu Yul juga sangat terbuka kepada siapapun yang memiliki niat kuat membuat batik khas khudus untuk beliau ajari mulai dari nol sampai bisa membuat sendiri, bahkan beliau membuka peluang ini tidak hanya kepada masyarakat Karang Malang sendiri, melainkan siapapun baik dia warga Kaarang Malang atau bukan, bahkan untuk yang bukan warga Karang Malang beliau menyediakan tempat menginap, seperti yang beliau sampaikan sebelumnya.
- 4) Organisasi mandiri secara financial. Memiliki strategi dan perencanaan untuk menghasilkan pendapatan. Muria Batik Kudus dalam hal ini adalah manajemen pemasaran seakurat mungkin agar dalam bersaing di dunia perdagangan dapat menembus keberhasilan yang kemudian menjadikan pendapatan atau profit perusahaan semakin berkembang. Cara yang ditempuh adalah dengan manajemen pemasaran melalui online maupun konvensional.

Sedangkan Ibu Yuli Astuti selaku pendiri Muria Batik Kudus peneliti dapat sampaikan berdasarkan Meredith adalah beliau seorang wirausahawan sejati yang patut menjadi panutan bagi generasi-generasi mendatang untuk

ikut serta meniru dan meneruskan perjuangan beliau dalam berwirausaha sekaligus mempertahankan budaya lokal. Adapun ciri-ciri wirausahawan menurut Meridith sebagaimana yang peneliti maksud adalah percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, mengambil resiko, kepemimpinan, keorisinalan, dan berorientasi ke masa depan.

Hal ini juga senada dengan pendapat Faisol mengenai ciri wirausaha ada 11 karakter, yaitu:

- 1) Berani mengambil resiko
- 2) Kreatif dan inovatif
- 3) Memiliki visi
- 4) Memiliki tujuan yang berkelanjutan
- 5) Percaya diri
- 6) Mandiri
- 7) Aktif, enerjik, dan menghargai waktu
- 8) Memiliki konsep diri yang positif
- 9) Berpikir positif
- 10) Secara pribadi Bertanggung jawab
- 11) Menggunkan umpan balik dan Selalu belajar

2. Pembahasan Peran Social Entrepreneurship Dalam Meningkatkan Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Yang Diterapkan Muria Batik Kudus

Muria Batik Kudus memiliki peran yang signifikan terhadap pemberdayaan ekonomi. Sebagai usaha yang bergerak di bidang industri, Muria Batik Kudus seolah telah memperlihatkan kepada masyarakat bahwa dalam berwirausaha tidak hanya meraup keuntungan semata, lebih dari itu kewirausahaan juga bagian dari wadah sosial dan pelestarian kearifan lokal. Peran muria batik kudus dalam bidang ekonomi terlihat jelas dengan melihat banyaknya karyawan yang bekerja di sana. Karyawan harian maupun karyawan borongan dapat meningkatkan ekonominya masing-masing dengan terus bekerja dengan giat di Muria Batik Kudus.

Peneliti melihat dari sisi dasar munculnya Muria Batik Kudus menemukan fakta bahwa peran sosial entrepreneur Muria Batik Kudus sangat mencolok dalam hal usaha melestarikan ciri khas budaya lokal. Terlihat Ibu Yuli sebagai pendiri usaha ini tidak segan-segan memberikan ilmunya kepada semua orang dengan tujuan memperbanyak

generasi pembatik khas Kudus. Beliau bahkan tidak membedakan siapapun yang berkeinginan untuk bekerja di Muria Batik Kudus, beliau juga mempersilahkan kepada siapapun yang ingin membantu pemroduksian kepada siapapun kapan saja dengan sistem borongan.

Jiwa berwirausaha Ibu Yuli tampak jelas sekali saat beliau menegaskan kepada peneliti bahwa tujuan utama yang ingin beliau ingin capai tidak hanya untuk meraup keuntungan semata, melainkan ingin melestarikan batik khas Kudus yang sudah mulai memudar. Komitmen Ibu Yuli serta kerja keras beliau selama ini, telah menunjukkan bahwa jiwa berwirausaha beliau sangat tinggi sekali. Beliau seolah menunjukkan bahwa berwirausaha tidak hanya sekedar meraup keuntungan semata, melainkan sekaligus menjadi wadah sosial dan pelestarian budaya yang patut untuk dipertahankan.

Berangkat dari pengertian bahwa social entrepreneur adalah agen perubahan atau change agent yang mampu untuk melaksanakan cita-cita mengubah dan memperbaiki nilai-nilai sosial dan menjadi penemu berbagai peluang untuk melakukan perbaikan. Seorang social entrepreneur selalu melibatkan diri dalam proses inovasi, adaptasi, pembelajaran yang terus-menerus bertindak tanpa menghiraukan berbagai hambatan atau keterbatasan yang dihadapinya dan memiliki akuntabilitas dalam mempertanggungjawabkan hasil yang dicapainya, kepada masyarakat. Peneliti dari sini melihat tindakan Ibu Yuli sebagai seorang enterpreneur telah melangkah dengan tepat untuk bisa menggandeng masyarakat menuju perubahan sosial.

Perubahan yang tampak jelas di Desa Karang malang adalah peningkatan ekonomi sosial, keprihatinan terhadap budaya lokal, dan relasi yang lebih banyak. Jadi berdasarkan fenomena yang terjadi, peneliti berpandangan bahwa peran enterpreneurship Muria Batik Kudus di Desa Karang Malang dalam pemberdayaan ekonomi adalah sebagai jembatan menuju perubahan. Selain perubahan ekonomi menuju peningkatan, Muria Batik Kudus juga sekaligus menumbuh kembangkan perhatian masyarakat terhadap posisi batik Kudus yang sempat hampir mengalami

kepunahan. Agen utama dalam peruhan sedemikian rupa ini adalah penggagas Muria Batik Kudus itu sendiri yaitu Ibu Yuli Astuti warga asli Karang Malang.

Meskipun kejelasan dari pendiri Muria Batik Kudus tidak menjelaskan demikian, akan tetapi fakta telah menjawab bahwa peran entrepreneurship dalam memberdayakan ekonomi Desa Karang Malang yang diterapkan oleh Ibu Yuli sebagai pengelola utuh perusahaan Muria Batik Kudus telah berhasil menjadi jembatan kepada masyarakat menuju peningkatan ekonomi. Hal ini juga tampak jelas dari usia Muria Batik Kudus yang terbilang sudah cukup lama, yaitu mulai beroperasi tahun 2005, dan jumlah karyawan Muria Batik Kudus yang bekerja selama bertahun-tahun. Secara rasional, peneliti dapat memahami bahwa pekerjaan yang memperoleh hasil yang sesuai, maka sudah barang tentu akan diminati orang banyak dan menjadikan nyaman, sehingga dengan ini peneliti sampaikan sekali lagi peran Muria Batik Kudus dalam memberdayakan ekonomi masyarakat adalah menjadi jembatan menuju peningkatan ekonomi.

Peran demikian ini tidak mudah untuk dicapai, karena Muria Batik Kudus memiliki tujuan utama dari mula berdirinya, yaitu melestarikan batik Kudus yang pernah jaya pada masanya. Akan tetapi usaha yang keras membuahkan hasil yang maskimal, kini Muria Batik Kudus dapat mencapai tujuan utama dalam memberdayakan ekonomi sekaligus dapat melastarikan peninggalan budaya yang sudah hampir punah. Oleh karena itu layak bila Muria Batik Kudus disebut-sebut sebagai usaha yang berhasil dalam dua hal, yaitu berhasil dalam meningkatkan ekonomi, dan berhasil dalam mencapai tujuan utama berdiri.

Peran sosial yang telah dilakoni oleh Ibu Yuli selaku pemilik Muria Batik Kudus mulai dari edukasi kepada masyarakat bahwa kepedulian terhadap kebudayaan lokal sangat penting sekali untuk memberikan ciri khas kepada masyarakat perbedaan masing-masing daerah hingga berbagai kegiatan sosial yang telah dilukan seperti memberikan santunan, dan berprtisipasi dalam pembangunan dilingkungan masyarakat telah sesuai dengan tujuan dari sosial entrepreneurship yang disampaikan oleh

Monika Jain (2011) pada dasarnya konsep kewirausahaan sosial (*social entrepreneurship*) bertujuan untuk menciptakan dampak sebagai berikut:²⁷

- a) Penciptaan nilai social dan ekonomi
- b) Pekerjaan
- c) Inovasi / barang baru dan jasa
- d) Modal social
- e) Promosi ekuitas



²⁷Wawan Dhewanto,dkk., Inovasi Dan Kewirausahaan Sosial, (Bandung: Alfabeta,2013), 47.