



**RASIONALISASI RISIKO PELAKU USAHA BATIK PEREMPUAN DALAM  
STABILISASI RANTAI PASOK DI PASAR 17 AGUSTUS PAMEKASAN**

**Achmad Syarifudin<sup>1</sup>, Aisyatul Munawaroh<sup>2</sup>**

*Universitas Trunojoyo Madura<sup>1,2</sup>*

**Abstract**

*The 17 August Market Pamekasan as a center for batik sellers in East Java. The existence of the 17 August Market is expected to be able to facilitate batik business actors, improve the economy, maintain the batik supply chain and the sales process to consumers in Pamekasan Regency and even outside the region. The aim of this research is to determine a number of risks rationalized by female batik business actors at Pasar 17 August Pamekasan in stabilizing the batik supply chain. The research method uses qualitative research. Techniques through observation and interviews with purposive sampling. The research location was carried out at Pasar 17 August Pamekasan Regency from September to October 2024. The data collected will be analyzed using qualitative descriptive analysis. According to Ulrich Beck, risk rationalization for batik business actors in The 17 Agustus Market, which is dominated by women, is carried out in several ways. First, a number of batik business actors at the 17 August Market also chose not to rent stalls and sell on market days, namely Thursday and Sunday, considering the increasingly low number of visitors. Second, business actors were found selling half-finished batik cloth or not yet in the dyeing stage as an effort to minimize risks. Third, high risk awareness regarding the uncertainty of batik sales makes batik business actors at the 17 August Market reluctant to use social media as a solution to increase sales, considering that no one has succeeded in making sales via social media. Reflections on the existence of social media in the modern world have not been understood as a potential by business actors. On the contrary, it further slows down the economic turnover of batik business actors. The risks faced by business actors are rationalized in order to maintain the batik supply chain at the 17 August Pamekasan Market.*

**Keywords:** *Rationalization, Risk, Batik, Women, Supply chain*

**Abstrak**

Pasar 17 Agustus Pamekasan sebagai sentra penjual batik di Jawa Timur. Keberadaan Pasar 17 Agustus diharapkan mampu memfasilitasi pelaku usaha batik serta meningkatkan perekonomian khususnya rantai pasok batik mulai dari pemenuhan stok barang hingga proses penjualan ke konsumen di Kabupaten Pamekasan bahkan hingga dikenal ke luar daerah. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui risiko yang dirasionalisasikan oleh pelaku usaha batik Pasar 17 Agustus Pamekasan dalam stabilisasi rantai pasok batik. Metode penelitian menggunakan jenis penelitian kualitatif. Teknik melalui observasi dan wawancara dengan *purposive sampling*. Lokasi penelitian dilakukan di Pasar 17 Agustus Kabupaten Pamekasan mulai September hingga Oktober 2024. Data yang terkumpul akan dianalisa menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Rasionalisasi risiko

---

achmad.syarifudin@trunojoyo.ac.id



menurut Ulrich Beck pada pelaku usaha batik di Pasar 17 Agustus Pamekasan yang didominasi oleh perempuan dilakukan dalam beberapa hal. Pertama, sejumlah pelaku usaha batik di Pasar 17 Agustus juga memilih untuk tidak sewa kios dan berjualan di hari pasaran yaitu Kamis dan Minggu, mengingat jumlah pengunjung yang kian sepi. Kedua, ditemukan pelaku usaha yang menjual kain batik setengah jadi atau belum tahap pewarnaan sebagai upaya meminimalisir risiko. Ketiga, kesadaran risiko yang tinggi akan ketidakpastian penjualan batik membuat pelaku usaha batik di Pasar 17 Agustus enggan untuk menggunakan media sosial sebagai solusi peningkatan penjualan, mengingat belum ada yang berhasil melakukan penjualan melalui media sosial. Refleksi akan keberadaan media sosial di dunia modern belum dipahami sebagai sebuah potensi oleh pelaku usaha. Justru sebaliknya, makin memperlambat perputaran ekonomi pelaku usaha batik. Risiko yang dihadapi oleh pelaku usaha itu dirasionalisasikan demi bertahannya rantai pasok batik di Pasar 17 Agustus Pamekasan.

**Kata Kunci :** Rasionalisasi, Risiko, Batik, Perempuan, Rantai Pasok

## Pendahuluan

Penyebaran batik di Indonesia sangat luas, termasuk di Pulau Madura. Pamekasan memiliki warisan budaya batik Madura yang masih dilestarikan hingga kini. Secara historis, salah satu tokoh penting yang berjasa memperkenalkan batik di wilayah Madura adalah Adipati Sumenep. Berdasarkan cerita rakyat, Raden Azhar mengenakan kain batik dengan motif perang sebagai pakaian kebesaran dalam peperangan. Motif ini lebih dikenal sebagai motif leres dalam Bahasa Madura, yakni motif batik dengan garis melintang simetris. Ketika memakai batik motif parang, Raden Azhar tampak berwibawa dan karismatik. Sejak saat itu, batik mulai dikenal luas di kalangan masyarakat Madura, terutama para pembesar di Pamekasan. (Suminto, 2015).

Pamekasan sebagai sentra batik dapat dari aspek historis masih kuat terjaga dengan dibuktikannya sejumlah daerah penghasil batik khas Madura. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2014 tentang Perindustrian, disebut sentra batik adalah jika terdapat sekelompok usaha batik yang berlokasi di satu area, terdiri dari minimal lima unit usaha, yang menghasilkan produk sejenis, menggunakan bahan baku yang sama, dan/ atau melakukan proses produksi yang serupa yaitu batik (UU Kemenperin, 2014). Persebaran batik di Pamekasan di berbagai wilayah kecamatan, antara lain sebagai berikut.

Tabel 1. Sebaran Sentra Batik Pamekasan

No	Desa	Kecamatan	Sentra
1	Pamekasan	Pamekasan	12
2	Kowel	Pamekasan	2
3	Nyalabu Daya	Pamekasan	1
4	Candi Burung	Proppo	3
5	Klampar	Proppo	27
6	Larangan Badung	Proppo	11
7	Toket	Proppo	18
8	Banyupelle	Palengaan	1
9	Rangperang	Palengaan	3
10	Toronan	Palengaan	1
11	Akor	Palengaan	1
12	Murtajih	Pademawu	3
13	Kadur	Larangan	1



14	Pagendingan	Galis	4
15	Tlanakan	Tlanakan	4

Sumber : Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pamekasan, 2022.

Merujuk data tersebut, maka dua kecamatan yang sangat potensial untuk pengembangan batik ialah Kecamatan Proppo dan Pamekasan. Dengan demikian, potensi usaha serta berbagai usaha pendukung batik di Kabupaten Pamekasan perlu dioptimalisasikan selain sebagai bentuk pelestarian budaya batik juga sebagai upaya pengembangan ekonomi kreatif masyarakat di tengah lesunya dunia usaha batik. Tak hanya sentra batik sebagai produsen batik mampu mendukung industri batik memproduksi secara massal termasuk penyerapan tenaga kerja di dalamnya. Selain itu, perlu sentra penjualan batik yang terpusat dan mudah dijangkau oleh masyarakat luar dengan harga sewa terjangkau bagi pelaku usaha batik dengan minim modal yang mengalami kesulitan mendistribusikan komoditas batik salah satunya adalah Pasar 17 Agustus Pamekasan.

Pasar 17 Agustus, yang dahulu dikenal sebagai Pasar Barat atau Berek, awalnya berdiri di Jalan Kabupaten, yang kini menjadi area pendopo, sekitar tahun 1995. Saat ini, Pasar 17 Agustus telah berpindah ke Jalan Pintu Gerbang, Gladak Anyar, Kecamatan Pamekasan, Kabupaten Pamekasan. Selain dikenal sebagai Pasar Barat, pasar ini juga diakui oleh masyarakat setempat sebagai pusat perdagangan batik tradisional. Beberapa orang juga menyebutnya sebagai pasar hewan, karena di sana terdapat berbagai jenis ternak yang diperjualbelikan (Rusdiana, 2018)

Di tengah upaya pengembangan pasar sentral batik, tidak terlepas dari sejumlah persoalan yang umum dijumpai secara umum dalam usaha batik. Penurunan produksi batik belakangan ini juga menjadi tantangan terbesar bagi pelaku usaha batik tidak terkecuali di wilayah Kabupaten Pamekasan. Hal ini sejalan dengan penelitian Meridiana bahwa perkembangan batik tulis di Desa Klampar Kabupaten Pamekasan setiap tahunnya mengalami penurunan harga yang cukup signifikan yang diawali pada tahun 2012, tahun 2015 harga batik tulis Desa Klampar sempat mengalami kenaikan harga dan mengalami penurunan kembali pada tahun 2017 (Prasetyaningrum, 2020). Begitu juga hasil penelitian Siti Komariyah menunjukkan ada faktor yang menyebabkan pengrajin batik tulis di Kecamatan Galis berhenti karena tenaga kerja yang ada tidak memiliki keterampilan membatik yang memadai. Terjadinya kenaikan harga garam menyebabkan mereka berhenti membatik dan beralih bekerja sebagai petani garam (Komariyah, 2015). Kedua temuan tersebut semakin menegaskan adanya hambatan dalam pengembangan bisnis batik di Pamekasan.



Kendala ini tidak hanya terkait dengan jumlah produksi batik, tetapi juga menunjukkan adanya penurunan kualitas batik akibat kurangnya tenaga kerja yang terampil.

Diperlukan tata kelola yang baik, teratur, dan sistematis mengingat batik memiliki karakteristik yang berbeda dibandingkan komoditas lainnya. Aspek estetika dan penataan produk, seperti halnya galeri batik, juga berpotensi menarik minat konsumen yang lebih luas, terutama calon pembeli di pasar. Selain itu, ketersediaan barang yang terbatas menjadi salah satu tantangan di Pasar 17 Agustus Pamekasan. Dalam konteks ini menarik untuk diteliti lebih lanjut tentang pelaku usaha batik perempuan sebagaimana masyarakat risiko Ulrich Beck tidak terlepas dari ketidakpastian. Risiko yang dihadapi, seperti menurunnya kepercayaan masyarakat terhadap pemangku kepentingan, menjadi tantangan besar dalam pengelolaan dan pengembangan batik di Indonesia, terutama di Kabupaten Pamekasan. Penelitian lebih lanjut menarik dilakukan untuk mengeksplorasi bagaimana pelaku usaha batik menghadapi risiko sebagaimana dikemukakan oleh Ulrich Beck. Risiko-risiko yang dihadapi oleh pelaku usaha perempuan dapat diidentifikasi, dan selanjutnya pelaku usaha batik akan merasionalisasi risiko tersebut untuk diatasi sebagai masalah kolektif.

### **Metode penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Pasar 17 Agustus Pamekasan selama bulan September hingga Oktober 2024. Analisa data dilakukan secara deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan data deskriptif dalam bentuk kata-kata, baik tertulis maupun lisan, yang berasal dari objek yang diamati selama proses penelitian (Moleong, 2019). Pengumpulan data dilakukan melalui proses kajian kepustakaan, observasi, *depth interview* dan *focus group discussion* (FGD). Pengumpulan data menggunakan teknik purposive sampling dengan sejumlah kriteria. Teknik analisis data menggunakan triangulasi sumber (Sugiyono, 2013).

### **Hasil dan pembahasan**

Di era modern saat ini, batik menghadapi berbagai risiko, mulai dari persaingan dengan produk tekstil massal hingga penurunan minat generasi muda terhadap batik. Selain itu, globalisasi dan perubahan preferensi konsumen mengharuskan pelaku usaha batik untuk terus berinovasi, sambil tetap menjaga keaslian dan nilai budaya yang melekat pada batik. Tantangan ini menambah kompleksitas dalam mempertahankan keberlanjutan industri batik di tengah gempuran perubahan

teknologi dan tren pasar global. Jadi masyarakat risiko merupakan suatu masyarakat yang tidak mempercayai kemajuan di masa depan, namun yang berpengalaman dalam kalkulasi jangka pendek atas bahaya. Dengan kata lain, “matematika kalkulus atas risiko menunjukkan model etika tanpa moralitas, etika matematis dalam era teknologi” ( Beck 1992b :99, dalam Kuper dan Kuper, 2000 : 933). Berikut sejumlah risiko dan upaya rasional perempuan pelaku usaha batik dalam menghadapi risiko.

### **Ketidakpastian dan Risiko Pelaku Usaha Batik**

Pengembangan usaha batik dihadapkan pada ketidakpastian dan risiko yang signifikan, seperti fluktuasi permintaan pasar, persaingan dengan produk tekstil modern, serta keterbatasan akses terhadap bahan baku berkualitas. Di samping itu, keterampilan tenaga kerja yang tidak merata dan perubahan selera konsumen turut menambah kompleksitas dalam mempertahankan kualitas dan keberlanjutan produksi batik. Ketidakpastian ini menuntut para pelaku usaha batik untuk terus beradaptasi dan menghadapi risiko demi menjaga eksistensi industri di tengah dinamika pasar yang berubah. Hal inilah yang dialami oleh pelaku usaha batik di Pasar 17 Agustus Pamekasan yang didominasi oleh perempuan.

Banyak pengusaha batik di Pasar 17 Agustus memilih untuk tidak menyewa kios dan hanya berjualan pada hari pasaran, yaitu Kamis dan Minggu. Mereka enggan berjualan setiap hari di kios karena jumlah pengunjung yang terus berkurang, sehingga pendapatan mereka berisiko merugi. Penghasilan yang didapat sering kali hanya cukup untuk membayar sewa kios harian dan bulanan, tanpa memberikan keuntungan lebih.



Gambar 1. Kondisi Kios Dan Lapak Bukan Di Hari Pasaran

Berdasarkan pengamatan peneliti, banyak kios yang tutup selain hari Kamis dan Minggu. Inilah individualisasi risiko yang harus ditanggung para pelaku usaha batik di Pasar 17 Agustus





Pamekasan. Hal ini tentu berdampak pula pada pemasukan Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kabupaten Pamekasan. Hal ini sejalan dengan penuturan Hamid, pedagang di Pasar 17 Agustus yang hanya berjualan di hari pasaran Kamis dan Minggu sebesar Rp 4.000,- karena jumlah pengunjung yang kian sepi. Untuk sewa kios di Pasar 17 Agustus sebesar Rp.75.000 per bulan dengan keamanan 20.000 per harinya. Margin keuntungan semakin menipis, membuat banyak pedagang batik di pasar lebih memilih sewa lapak harian ketimbang sewa kios bulanan. Untuk menghindari risiko kemungkinan minusnya pendapatan yang nantinya hanya cukup untuk bayar sewa kios.

Batik dikenal sebagai komoditas seni ini cenderung memiliki risiko. Mengingat, batik bukan sebagai kebutuhan utama bagi setiap masyarakat. Artinya, peluang untuk dapat laku ini menjadi risiko yang tak terelakkan. Risiko sosial yang dialami oleh pelaku batik ialah menurunnya peminat batik. Seperti kita tahu, setiap daerah di Indonesia memiliki batik khas daerah masing-masing. Dengan demikian, pilihan konsumen akan batik semakin beragam khususnya wilayah Madura. Dalam konteks ini, pelaku usaha batik di sejumlah daerah sebenarnya mengalami risiko sosial yang sama yakni penurunan minat batik. Risiko psikologi adalah sebagai sebuah alasan realistis yang dirasa oleh pelaku usaha batik yakni ketidakpastian bahkan kerugian. Dengan demikian, upaya yang dilakukan pelaku usaha batik dengan sejumlah cara itu adalah hal yang rasional. Risiko psikologi adalah sebagai sebuah alasan logis dan rasional bagi pelaku usaha batik perempuan dalam menghadapi risiko secara kolektif yakni dengan meminimalisir pengeluaran sewa kios secara bulanan dan beralih berjualan di hari pasaran yakni Kamis dan Minggu. Keputusan ini didasari oleh menurunnya jumlah pengunjung yang datang ke pasar, sehingga jika mereka berjualan setiap hari, pendapatan yang diperoleh tidak cukup untuk menutupi biaya sewa kios. Dengan memilih untuk berjualan hanya pada hari pasaran yang lebih ramai, mereka berharap dapat mengoptimalkan pendapatan dan meminimalisir kerugian akibat sepi pengunjung pada hari-hari biasa.

Lebih jauh, perempuan pelaku usaha batik mampu menggeser stereotipe bahwa perempuan lebih mengedepankan aspek emosional, justru sebaliknya aspek rasionalitas pelaku usaha batik ini semakin menguatkan bahwa justru perempuan adalah “makhluk rasional”. Merujuk pada Beck, kondisi dari ketidakpastian mendorong individu untuk memutuskan sebuah keputusan secara baik



dan tepat dalam menggunakan pengetahuan yang ia miliki. Ketidakpastian juga terjadi di berbagai tempat ataupun kondisi yang penyebabnya berbeda – beda (Beck, 1992).

### **Pelaku Usaha Batik Sebagai Masyarakat Risiko**

Di era modern, peralihan ke digital dan e-commerce membawa peluang sekaligus tantangan bagi industri batik. Produsen yang tidak mampu beradaptasi dengan teknologi digital mungkin kesulitan dalam bersaing, terutama dalam pemasaran dan distribusi. Hal ini pula yang dialami oleh pelaku usaha batik perempuan di Pasar 17 Agustus sejalan dengan pendapat Beck bahwa “risiko” (*risk*) sebagai, “kemungkinan-kemungkinan kerusakan fisik (termasuk mental dan sosial yang disebabkan oleh proses teknologi dan proses-proses lainnya, seperti proses sosial, politik, komunikasi, seksual” (Piliang, 2009). Keberadaan media sosial dan marketplace ini tidak dipungkiri mampu mengikis jumlah penurunan kuantitas penjualan batik termasuk di Pasar 17 Agustus Pamekasan. Penurunan jumlah pembeli batik di Pasar 17 Agustus Pamekasan ini memang dirasakan oleh pedagang yang didominasi oleh perempuan. Kebanyakan pedangan batik di pasar adalah bukan pembatik langsung, melainkan pelaku usaha yang notabene mengambil barang dari sentra batik, kemudian dijual kembali.

Beberapa pelaku usaha batik menjual kain batik setengah jadi, yaitu yang belum melalui tahap pewarnaan, sebagai cara untuk mengurangi risiko. Di Pasar 17 Agustus, para pedagang juga menawarkan batik “rengsi,” yaitu batik yang sudah diberi pola lilin tetapi belum diwarnai. Langkah ini diambil untuk menghindari risiko dari mahalanya harga bahan pewarna batik dan keterbatasan pengetahuan sebagian pengrajin mengenai proses pewarnaan yang panjang dan rumit. Dengan menjual batik setengah jadi, mereka dapat menghindari biaya tambahan yang besar dan waktu tunggu pewarnaan yang lama. Jadi pedagang patik ini menjualkan batiknya pada kepada pelaku usaha batik yang bukan seorang pengrajin untuk memperoleh keuntungan lebih cepat tanpa menjual kain batik yang jadi. Menurut Ibu Aweh bahwa menjual kain batik “rengsi” karena ia memiliki minim modal dan tidak ada keterampilan melakukan pewarnaan. Terlebih batik *tolet* ini banyak dijual dalam kondisi belum dilakukan pewarnaan. Menurutnya, menjual kain batik “rengsi” ini minim risiko tidak laku karena konsumen dapat diwarnai sesuai selera dengan berbagai macam motif. Hal ini sesuai dengan gambar berikut ini.

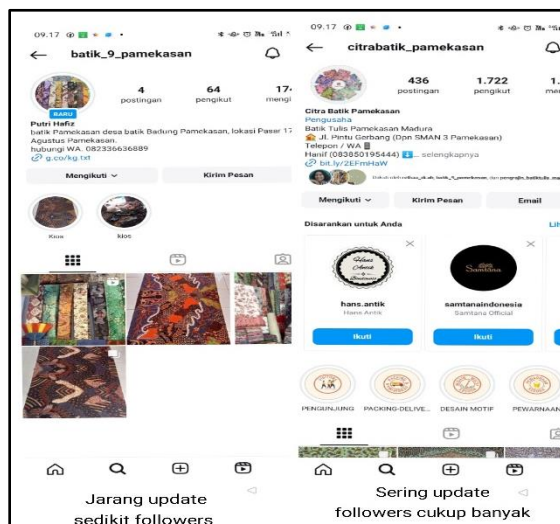




Gambar 2. Wawancara dengan pedagang batik *rengsi*

Pedagang batik di pasar 17 Agustus Pamekasan menjual batik polos untuk memimalisir modal dan segera mendapatkan keuntungan. Pelaku usaha batik berupaya meminimalisir risiko dengan menekan pengeluaran biaya produksi meskipun harus menjual barang setengah jadi. Di sisi lain, pembeli dapat melakukan pewarnaan yang sesuai dengan keinginan dan selera. Penjualan batik “*rengsi*” ini menjadi temuan yang tidak diperoleh di tempat lain.

Tingginya kesadaran akan risiko ketidakpastian penjualan batik membuat para pelaku usaha di Pasar 17 Agustus ragu untuk memanfaatkan media sosial sebagai solusi peningkatan penjualan. Pelaku usaha belum melihat media sosial sebagai peluang yang potensial, terutama karena belum ada yang berhasil menjual batik melalui platform tersebut. Sebaliknya, ketidakpahaman ini justru memperlambat perputaran ekonomi para pelaku usaha batik.



Gambar 3. Instagram Pemilik Pedagang Batik Di Pasar 17 Agustus Pamekasan



Temuan tersebut juga sejalan dengan penuturan Yulia, bahwa ia mencoba menggunakan media sosial Facebook dan Instagram. Namun, belum optimalnya penggunaan kedua media sosial kurang mendapat respon dari pengikut atau konsumen. Lemah dan kurangnya pemahaman serta keinginan pedagang batik dalam pemanfaatan media sosial di pasar 17 Agustus ini masih sangat banyak. Banyak dari pelaku usaha batik yang tidak memahami bagaimana mengoperasikan media sosial untuk berjualan. Namun ada juga yang memahami, namun kurang konsisten dan ulet dalam mengembangkan akun media sosial. Langkah ini diambil sebagai strategi untuk mengurangi risiko, terutama terkait dengan tingginya biaya bahan pewarna batik dan proses pewarnaan yang memakan waktu lama serta memerlukan keterampilan khusus

### **Rasionalisasi Risiko Pelaku Usaha Batik**

Risiko-risiko yang dihadapi oleh pelaku usaha itu dirasionalisasikan demi bertahannya rantai pasok batik di Pasar 17 Agustus Pamekasan. Rasionalisasi adalah salah satu konsep kunci Sosiologi. Rasionalisasi menggantikan efisiensi, kalkulasi, dugaan, kontrol. Di era modern, peralihan ke digital dan *e-commerce* membawa tantangan sekaligus peluang bagi industri batik. Produsen yang tidak mampu beradaptasi dengan teknologi digital mungkin kesulitan dalam bersaing, terutama dalam pemasaran dan distribusi. Keberadaan media sosial dan *marketplace* ini tidak dipungkiri mampu mengikis jumlah penurunan kuantitas penjualan batik termasuk di Pasar 17 Agustus Pamekasan. Penurunan jumlah pembeli batik di Pasar 17 Agustus Pamekasan ini memang dirasakan oleh pedagang yang didominasi oleh perempuan. Kebanyakan pedagang batik di pasar adalah bukan pembatik langsung, melainkan pelaku usaha yang notabene mengambil barang dari sentra batik, kemudian dijual kembali yang didominasi oleh perempuan.

Pelaku usaha batik menghadapi risiko besar dalam menjaga kelancaran rantai pasok, seperti keterbatasan bahan baku, fluktuasi harga, dan ketidakpastian tenaga kerja. Untuk merasionalisasikan risiko tersebut, mereka berupaya menghindarinya dengan mengelola stok dengan lebih efisien maupun mempercepat penerimaan keuntungan. Langkah-langkah ini diambil untuk memastikan stabilitas pasokan dan mengurangi dampak risiko yang dapat mengganggu produksi dan penjualan. Rasionalisasi risiko yang dihadapi oleh pelaku usaha batik melibatkan pemahaman mendalam terhadap berbagai ketidakpastian yang bisa menghambat bisnis mereka, seperti fluktuasi harga bahan baku, penurunan permintaan pasar, serta tantangan dalam menjaga kualitas produk. Para pengusaha batik merespons risiko ini dengan cara-cara yang strategis, seperti



menyesuaikan produksi sesuai dengan tren pasar, mencari pemasok alternatif untuk mengurangi ketergantungan pada satu sumber bahan baku, serta berinovasi dalam desain dan proses produksi agar lebih efisien. Selain itu, mereka juga memilih untuk mengelola modal dan biaya secara lebih hati-hati agar tetap bisa bertahan dalam kondisi pasar yang tidak stabil. Rasionalisasi ini membantu pelaku usaha batik untuk tidak hanya bertahan, tetapi juga menemukan peluang baru di tengah berbagai tantangan yang ada salah satunya mempercepat rantai penjualan dengan menjual kain batik setengah jadi. Menghindari resiko adalah sebuah strategi yang bisa digunakan untuk menghadapi atau menghindari risiko. Dengan kita menghindari resiko, kita tidak akan menghadapi kerugian yang diakibatkan oleh resiko (Beck, 2015).

Rasionalisasi pelaku usaha batik perempuan dalam menghadapi risiko adalah bagian dari modernitas reflektif menurut Beck (Ritzer dan Goodman, 2003). Refleksifitas modern dipahami secara kolektif membuat keputusan berdasarkan adaptasi, perkembangan, dan penerapan teknologi, baik pada tingkat individu maupun masyarakat. Berbasis pengetahuan, namun tanpa mampu sepenuhnya mengendalikan risiko yang mungkin muncul. Secara kolektif, sulit untuk mendorong pelaku usaha batik menggunakan media sosial sebagai sarana penjualan, karena hingga kini belum ada yang berhasil menjual batik secara online, baik melalui media sosial maupun e-commerce.

Penjualan batik ke luar daerah masih bergantung pada jejaring sosial tradisional. Selain itu, pelaku usaha membutuhkan waktu untuk belajar menggunakan media sosial, dan tidak ada jaminan bahwa hal ini akan meningkatkan penjualan. Masalah penggunaan media sosial ini umum terjadi di kalangan pengusaha batik di Bangkalan, termasuk di Pasar 17 Agustus Pamekasan. Pelaku usaha batik lebih memilih metode penjualan yang sudah terbukti, seperti melalui jaringan *reseller* atau jejaring sosial *word of mouth*. Sikap ini justru memperlambat perputaran ekonomi mereka, karena peluang yang ditawarkan oleh media sosial belum dimanfaatkan secara optimal. Hal ini sejalan dengan pandangan Beck, bahwa menghindari resiko adalah sebuah strategi yang bisa digunakan untuk menghadapi atau menghindari risiko. (Kusvianti dkk, 2023). Selama ini, distribusi batik ke luar daerah sudah lama berjalan melalui reseller yang memiliki jaringan baik. Tidak memanfaatkan media sosial sebagai sarana peningkatan penjualan merupakan cerminan dari modernitas reflektif di kalangan pelaku usaha batik di Pasar 17 Agustus Pamekasan.



## Kesimpulan

Berdasarkan hasil temuan di lapangan yang merujuk pada teori Ulrich Beck, dapat disimpulkan bahwa pelaku usaha batik, sebagai bagian dari masyarakat risiko, berada dalam posisi yang rentan di tengah ketidakpastian yang melanda. Ketidakpastian ini, baik dari sisi lingkungan, ekonomi, maupun sosial, menempatkan mereka pada situasi di mana kemampuan untuk beradaptasi dan mengelola risiko menjadi sangat penting. Oleh karena itu, ada sejumlah langkah pelaku usaha batik perempuan merasionalkan risiko yang sedang dihadapi mempertahankan eksistensi dan daya saing pelaku usaha batik. Pertama, banyak pelaku usaha batik di Pasar 17 Agustus memilih untuk tidak menyewa kios secara permanen dan hanya berjualan pada hari pasaran, yaitu Kamis dan Minggu. Kedua, ditemukan pula pelaku usaha yang menjual kain batik dalam kondisi setengah jadi, yaitu kain batik yang belum melalui proses pewarnaan. Dengan menjual batik yang belum diwarnai, pelaku usaha dapat mengurangi modal yang harus dikeluarkan sekaligus menghindari kerugian jika kain tersebut tidak terjual setelah proses pewarnaan. Ketiga, tingginya kesadaran akan risiko ketidakpastian dalam penjualan batik membuat pelaku usaha di Pasar 17 Agustus cenderung enggan menggunakan media sosial sebagai sarana peningkatan penjualan. Meskipun media sosial memiliki potensi besar di era modern, pelaku usaha belum melihatnya sebagai solusi yang efektif, terutama karena belum ada contoh keberhasilan penjualan batik melalui platform tersebut. Refleksi terhadap keberadaan media sosial di kalangan pelaku usaha batik ini menunjukkan bahwa mereka belum sepenuhnya memahami atau menyadari potensi besar yang bisa dimanfaatkan di era digital ini.



## Daftar pustaka

- Beck, Ulrich (1992). *Risk Society: Towards a New Modernity*. Translated by Ritter, Mark. Sage Publications. ISBN 978-0-8039-8346-5.
- Beck, Ulrich (2015). *Masyarakat Risiko : Menuju Modernitas Baru*. Kreasi Wacana.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pamekasan, 2022, Satu Data Kabupaten Pamekasan.
- Kusvianti, Putri, dkk. (2023). “Pandangan Ulrich Beck Tentang Risiko dan Ketidakpastian yang Dialami Oleh Masyarakat Modern”. *Jurnal Ilmiah Ecosystem* 23(11).
- Komariyah, Siti. (2015). Kajian Tentang Penurunan Jumlah Pengrajin Batik Tulis Di Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan Tahun 2009-2013. *Swara Bhumi* 3(3) Tahun 2015.
- Kuper, Adam dan Jessica Kuper. (2000). *Ensiklopedi Ilmu-Ilmu Sosial : Edisi Kedua*. Raja Grafindo Persada.
- Peraturan Menteri Perindustrian Indonesia Nomor 14 Tahun 2021 Tentang Pengembangan Industri Kecil Dan Industri Menengah Di Sentra IKM Melalui *One Village One Product*
- Piliang, Yasraf A. (2009). *Masyarakat Berisiko Tinggi: Humanity: Risiko Tinggi*. Jalasutra.
- Prasetianingrum, Meridiana Eka. (2020). *Perkembangan Batik Tulis Di Desa Klampar Kabupaten Pamekasan Tahun 2009-2017*.
- Moleong, L. J. (2021). *Metodelogi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. PT Remaja Rosdakarya.
- Ritzer, George dan Douglas J. Goodman. (2005). *Teori Sosiologi Modern*. Kencana
- Rusdiana, Frita., (2019) “ *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Batik Di Pasar 17 Bugih Pamekasan*” Skripsi, Program Studi Ekonomi Syaria’ah, jurusan Ekonomi dan Bianis Islam.
- Sugiyono, (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. CV. Alfabeta.
- Suminto, R.A.S. (2015). Batik Madura: Menilik Ciri Khas dan Makna Filosofinya. *Corak. Jurnal Seni Karya* 4(1) Halaman 1–12.
- Sakur. (2019). *"Perilaku Pedagang Pasar Tradisional Di Pasar 17 Agustus Kabupaten Pamekasan*. Tesis Tidak Di Terbitkan, (Studi Perspektif Etika Bisnis Islam), P. Pamekasan