

RELASI SOSIAL PENGUSAHA DAN PENGRAJIN BATIK AL-BAROKAH

Aufa Asfarina Sholihah

Program Studi S1 Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Hukum, Universitas Negeri Surabaya
aufasholihah@mhs.unesa.ac.id

Pambudi Handoyo

Program Studi S1 Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Hukum, Universitas Negeri Surabaya
Pambudihandoyo@unesa.ac.id

Abstrak

Manusia membutuhkan bantuan orang lain untuk memenuhi kebutuhan hidup. Sehingga perlu berelasi dengan orang lain. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui relasi sosial yang terjalin antara pengusaha dan pengrajin batik Al-Barokah. Lokasi penelitian di Desa Pekandangan Tengah, Sumenep. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Subjek dalam penelitian yaitu pengusaha dan pengrajin yang sudah lama bekerja di industri ini. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik wawancara, dan observasi. Analisis data menggunakan analisis Miles dan Haberman. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada 3 kategori. Kategori tersebut antara lain relasi sosial yang terjadi berdasarkan faktor ekonomi, faktor sosial, dan agama. Relasi sosial berdasarkan faktor ekonomi yaitu memberi lowongan pekerjaan, perekrutan pengrajin, dan menjualkan kain. Relasi sosial berdasarkan faktor sosial yaitu menjenguk keluarga sakit, membantu jika kesulitan dan saat hajatan. Relasi sosial berdasarkan agama yaitu ketika terjadi masalah, merekatkan tali silaturahmi, dan konteks ibadah. Antara pengusaha dan pengrajin terdapat sebuah pertukaran sosial yaitu saling membantu satu sama lain.

Kata Kunci : *Relasi Sosial Pengusaha-Pengrajin Batik, Pertukaran Sosial, Patron Klien, Kualitatif*

Abstract

Humans need the help of other people to make ends meet. So it needs to relate to other people. This study aims to determine the social relations that exist between entrepreneurs and Al-Barokah batik craftsman. The research location in the village of Central Pekandangan, Sumenep. This study uses a qualitative approach. Peter M Blau's social exchange and client patron James Scott are used as theoretical perspective. Subjects study are entrepreneurs and craftsmen who have long worked in this industry. The technique of collecting data using interview and observation. Data analysis using Miles and Haberman analysis. The result showed that there are 3 categories. These categories include social relations that occur based on economic factor, social factors, and religious. Social relations based on economic factors namely providing employment, recruitment of craftsman, and selling cloth. On social factors namely visiting sick families, helping if difficulties and when the celebration. On religious namely when have problem, bonding silaturahmi, and the context of worship. Between entrepreneurs and craftsman there is a social exchange that is helping one another.

Keywords: *Social Relations Entrepreneur-Batik Craftsman, Social Exchange, Client Patron, Qualitative*

PENDAHULUAN

Manusia merupakan makhluk ciptaan tuhan yang ditakdirkan sebagai makhluk pribadi sekaligus makhluk sosial. Manusia yang berusaha memenuhi kebutuhan untuk kelangsungan hidupnya dikatakan sebagai makhluk pribadi. Akan tetapi, untuk memenuhi kebutuhannya manusia tidak bisa melakukannya sendiri. Hal ini hakikatnya setiap manusia tidak seorang diri mereka pasti membutuhkan bantuan orang lain. Dengan demikian, manusia perlu berelasi atau berhubungan dengan orang lain dikatakan sebagai makhluk sosial. Sebagai makhluk sosial kita dituntut melakukan relasi untuk mencapai tujuan tertentu.

Relasi sosial merupakan konsep terpenting dalam kajian ilmu sosiologi. Tanpa adanya relasi sosial,

sosiologi tidak akan muncul. Relasi sosial yaitu hubungan timbal balik antara dua orang atau lebih yang saling membutuhkan. Agar hubungan sosial bisa terjadi dibutuhkan kontak sosial dan komunikasi didalamnya. Relasi penting untuk dijaga melalui kegiatan komunikasi. Untuk mewujudkan relasi sosial yang sehat dilakukan cara yang lebih intensif dan terbuka (Widhagdha, 2019). Contoh relasi sosial pada penelitian ini adalah hubungan antara pengusaha dan pengrajin. Hubungan tersebut dikatakan sebagai atasan dan bawahan.

Hasil survei dari Badan Perencanaan Pembangunan Daerah mengenai potensi industri kota Sumenep pada tahun 2013. Hasilnya menunjukkan bahwa terdapat dua kategori industri di Sumenep. Kategori industri tersebut meliputi industri makanan dan industri kerajinan. Industri makanan yaitu industri petis ikan.

Jumlah usaha yang dihasilkan 85 unit, sentra produksinya di Kecamatan Dasuk, Ambunten, Pasongsongan, dan Dungkek. Industri keripik singkong jumlah usaha 85 unit di Kecamatan Manding, Batuh Putih, dan Saronggi. Industri kerupuk paru jumlah usaha 20 unit, sentra produksinya di Kecamatan Kota Sumenep (Desa Pabian). Industri kerajinan yaitu industri batik. Jumlah usaha 35 unit dan sentra produksinya di Kecamatan Bluto (Pakandangan). Industri keris jumlah usahanya 27 unit di Kecamatan Saronggi, Bluto, dan Lenteng. Industri perahu kayu jumlah usahanya 45 unit, sentra produksinya di Kecamatan Talango (Bps, 2013). Jumlah industri kecil pada sektor perindustrian tahun 2017 di Kabupaten Sumenep sebanyak 1.943 usaha. Pada tahun 2018 bertambah menjadi 2.314 usaha (Koran Madura, 2019).

Relasi sosial yang terjadi di industri batik Al-Barokah menerapkan hubungan patron klien. Hubungan patron klien adalah hubungan timbal balik antara majikan dengan buruh. Dimana majikan sebagai patron sedangkan buruh sebagai klien. Dalam hubungan tersebut terdapat pertukaran yang saling menguntungkan diantara keduanya. Majikan akan memberikan sebuah pekerjaan, sedangkan buruh akan mengerjakan pekerjaannya sesuai dengan arahan majikan. Meskipun keduanya saling membutuhkan pengusaha tidak boleh mendominasi hak dan kewajiban pengrajin (Noho, 2018).

Bentuk patron klien diantara pengusaha dan pengrajin bisa dilihat ketika saling membantu pada saat membutuhkan. Misalnya ketika pengrajin membutuhkan uang maka pengusaha acuh pada pengraji. Seperti memberi bantuan dana dan support sosial. Sebaliknya jika pengusaha mendapat musibah maka pengrajin juga turut bersimpati. Contoh ketika anak seorang pengusaha sakit, pengrajin datang untuk menjenguk sebagai bentuk simpati. Jika anak pengrajin membutuhkan kerja dan kebetulan mempunyai skill membuat maka pengusaha akan merekrutnya. Serta rasa hormat dan saling membutuhkan antara pengusaha dan pengrajin.

Seorang pengusaha batik dalam menjalankan sebuah usahanya membutuhkan bantuan orang lain. Salah satunya membutuhkan bantuan pengrajin untuk membantu kelangsungan usahanya. Sebaliknya pengrajin membutuhkan pekerjaan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Hal tersebut bisa terjadi jika diantara keduanya melakukan suatu hubungan sosial atau relasi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif sebagai jenis penelitian. Perspektif teori menggunakan pertukaran sosial Peter M. Blau.

Dimana menurutnya individu tertarik pada pertukaran karena mengharapkan imbalan intrinsik dan ekstrinsik. Imbalan intrinsik meliputi cinta, kasih sayang, dan hormat. Sedangkan imbalan ekstrinsik meliputi uang, barang atau jasa (Ritzer, 2008). Serta menggunakan perspektif Patron Klien milik James Scott. Menurutnya hubungan patron klien adalah hubungan timbal balik antara dua orang terjalin secara pribadi. Dimana keduanya saling menguntungkan, memberi dan menerima (Scott, 1994).

Subjek penelitian adalah pengusaha dan pengrajin. Subjek dalam penelitian ini dipilih menggunakan teknik purposive. Teknik tersebut digunakan untuk memilih subjek berdasarkan kriteria tertentu. Kriteria tersebut adalah pengrajin yang sudah membangun hubungan beberapa tahun. Metode pengumpulan data menggunakan data primer dan sekunder. Data primer yaitu mewawancarai informan. Kedua, teknik observasi yang sebelumnya melakukan getting in terhadap informan. Sedangkan data sekunder yaitu melalui jurnal, artikel, buku, dan bps Kabupaten Sumenep. Teknik analisis data menggunakan tiga tahap milik Miles dan Haberman. Tahapan analisis data yang dilakukan adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. (Emzir, 2012)

PEMBAHASAN

A. Relasi Sosial Atas Dasar Faktor Ekonomi

Hubungan sosial yang terjalin antara pengusaha dan pengrajin dimana keduanya memiliki kepercayaan satu sama lain. Relasi yang terjalin diantara kedua belah pihak bersifat timbal balik dan saling membutuhkan. Pengusaha membutuhkan tenaga pengrajin dalam hal membuat guna melancarkan usahanya dan membantu proses pengembangan industri batik. Sedangkan pengrajin membutuhkan pengusaha sebagai media untuk memenuhi kebutuhan hidup dengan menjadi pengrajin diindustri Al-Barokah. Melalui proses perekrutan karyawan sesuai dengan kriteria. Sehingga keduanya dikatakan melakukan relasi sosial atas dasar ekonomi.

Unsur-unsur dasar dalam pertukaran yaitu aktor, sumber daya, struktur, dan proses. Jika relasi sosial ini dikaitkan dengan unsur-unsur pertukaran. Pengusaha dan pengrajin merupakan aktor yang melakukan tindakan tertentu dan keduanya memiliki kemampuan berbeda. Kemampuan yang berbeda tersebut membentuk sebuah relasi timbal balik diantara pengusaha dan pengrajin. Dengan demikian, pengusaha dan pengrajin melakukan relasi sosial berdasarkan faktor ekonomi. Relasi sosial faktor ekonomi meliputi :

1. Memberi lowongan pekerjaan

Semua pengusaha mendirikan suatu industri, pasti memberi lowongan pekerjaan kepada masyarakat. Tujuannya agar industri yang didirikan berjalan dengan lancar dalam kelangsungan usahanya. Begitu pun dengan pengusaha industri batik Al-Barokah. Pengusaha memberikan lowongan pekerjaan kepada masyarakat desa Pekandangan yang tidak bekerja dan memiliki kemampuan membatik. Pengusaha juga memberikan pekerjaan kepada pengrajin lain di luar Al-Barokah dengan menunjukkan batik buataannya. Jika cocok dengan pengusaha maka batik tersebut dibeli sesuai kualitas atau nilai seninya.

2. Perekrutan pengrajin batik

Perekrutan pengrajin tidak sembarangan, harus ada kriteria yang ditentukan sebelumnya. Namun perekrutan pengrajin batik Al-Barokah tidak ada kriteria khusus, tetapi yang terpenting harus bisa membatik. Pengusaha merekrut pengrajin sesuai kemampuan yang dimilikinya seperti membatik dan mau meninggalkan keluarganya untuk bekerja. Pengrajin yang direkrut rata-rata tetangga sekitar dan masih berhubungan keluarga dengan pengusaha.

3. Membantu menjualkan batik

Pengrajin membantu menjualkan batik yang tidak laku kepada orang lain di luar Al-Barokah sampai terjual. Hasil yang didapat oleh pengrajin diserahkan ke pengusaha dan pengrajin menerima upah dari penjualan tersebut.

4. Membantu mencari tenaga kerja dan mendapat imbalan bonus

Pengusaha mendapatkan pesanan batik dari salah satu konsumennya. Pesanan tersebut dalam jumlah banyak dan harus diselesaikan pada waktu yang sudah ditentukan. Ketika jumlah pesanan batik banyak dan kekurangan tenaga kerja. Pengrajin membantu pengusaha untuk mencari tenaga tambahan yang dapat bekerja dengan cepat dan bisa membatik. Pengrajin yang membantu mencari tenaga kerja nantinya akan diberikan bonus.

Dalam relasi sosial faktor ekonomi diatas. Pengusaha dan pengrajin melakukan pertukaran karena ingin mendapatkan imbalan intrinsik dan ekstrinsik. Imbalan tersebut berupa kelangsungan pekerjaan, ketersediaan tenaga kerja yang dibutuhkan pengusaha, dan imbalan berupa uang. Bentuk hubungan patron klien dalam relasi ini adalah membantu mencari tenaga kerja dan mendapatkan bonus. Dengan demikian pengusaha dan pengrajin saling menguntungkan satu sama lain.

B. Relasi Sosial yang Terjalin Atas Dasar Faktor Sosial

Hubungan yang terjalin antara pengusaha dan pengrajin tidak hanya sebatas majikan dan buruh dalam hal ekonomi saja. Melainkan mengarah pada faktor sosial. Pengusaha dan pengrajin tidak dapat dipisahkan karena keduanya saling ketergantungan satu sama lain. Dalam relasi ini pengusaha membantu pengrajin saat mengalami kesulitan. Tidak hanya kesulitan saja pengusaha membantu pengrajin. Ketika pengrajin mengadakan hajatan, pengusaha membantu menyumbang beras dan minyak kepada pengrajin yang mengadakan hajatan. Sebaliknya pengrajin juga membantu pengusaha yang juga mengadakan hajatan.

1. Menjenguk keluarga sakit

Masyarakat Pekandangan ketika tetangganya tertimpa penyakit masyarakat saling menjenguk. Sama halnya dengan pengrajin Al-Barokah. Ketika keluarga pengusaha sakit. Pengrajin dengan rasa sosial yang tinggi menjenguk, membawa bingkisan dan memberi rekomendasi obat tradisional. Sebaliknya ketika pengrajin sakit, pengusaha juga menjenguk dan membantu. Seperti ketika anak pengrajin sakit dan harus dibawa ke rumah sakit. Namun tidak ada kendaran maka pengusaha meminjamkan kendaraannya kepada pengrajin agar segera membawa anaknya.

2. Membantu jika ada kesulitan

Dalam hal ini pengusaha membantu pengrajin jika mengalami kesulitan. Kesulitannya adalah ketika pengrajin membutuhkan bantuan pengusaha berupa pinjaman uang maka pengusaha memberikan pinjaman. Jika pengusaha mengalami kesulitan, pengrajin juga membantu. Contohnya ketika pengusaha membutuhkan seseorang untuk menjemput anaknya karena memiliki acara yang tidak bisa diwakilkan. Pengrajin membantu menjemput anak pengusaha disekolahnya.

3. Membantu pada saat hajatan

Ketika pengusaha mengadakan hajatan, yang dilakukan pengrajin yaitu membantu mempersiapkan proses hajatan. Seperti membantu memasang tenda, menata kursi tamu, menggelar tikar, dan dekorasi lainnya bagi pengrajin laki-laki. Pengrajin perempuan menyiapkan stok makanan seperti meracik bumbu, membuat kue, dan lainnya menyangkut urusan dapur. Sebaliknya pengusaha membantu pengrajin yang juga mengadakan hajatan, seperti membantu menyumbang beras dan minyak.

4. Mengajar ngaji

Manusia khususnya seorang muslim dan beragama Islam harus bisa mengaji. Mengaji merupakan kewajiban bagi orang muslim dan Al-

Quran sebagai pedoman umat Islam. Mengaji dianjurkan kepada umat muslim. Baik itu anak kecil, remaja, dan orang dewasa yang beragama Islam. Pengrajin mengajarkan ngaji anak pengusaha yang belum lancar membaca Al-Quran. Agar lancar membaca Al-Quran perlu diajarkan mengaji. Mengaji bukan hanya sekedar mengaji biasa. Akan tetapi perlu melancarkan tajwid, mahraj, panjang pendek, serta terjemahan dari bahasa arabnya.

Relasi sosial yang terjalin atas faktor sosial diatas. Pengusaha dan pengrajin melakukan pertukaran karena ingin mendapatkan imbalan intrinsik dan ekstrinsik. Imbalan intrinsik berupa perlakuan sosial yang baik, dan suasana kerja yang baik. Jika tidak ada kerjasama antara pengusaha dengan pengrajin maka mengajar ngaji tidak ada. Imbalan ekstrinsik berupa gaji, bonus, dan komisi.

Bentuk hubungan patron klien dalam relasi sosial ini adalah pengusaha membantu pengrajin ketika kesulitan. Sebaliknya pengrajin membantu pengusaha pada saat hajatan. Bentuk patron klien lainnya, pengusaha membantu pengrajin ketika kesulitan serta pengrajin mengajarkan anak pengusaha ngaji. Sehingga keduanya saling menguntungkan satu sama lain.

C. Relasi Sosial Berdasarkan Agama

Relasi sosial berdasarkan agama tidak bisa dipisahkan dari relasi sosial atas ekonomi dan faktor sosial. Maksud pernyataan ini adalah pengusaha dan pengrajin melakukan relasi sosial dengan mengaitkannya dengan nilai-nilai agama. Dengan kata lain, hubungan yang terjalin diantara keduanya tidak terlepas dari segi agamanya. Pada hakikatnya setiap manusia melakukan sesuatu harus berlandaskan nilai agama diatas nilai sosial.

1. Ketika terjadi masalah

Ketika pengusaha atau pengrajin sedang terjadi masalah maka salah satu dari keduanya sudah sepatutnya bahu-membahu. Membantu sesuai dengan apa yang disanggupinya. Artinya pengusaha dan pengrajin dengan senang hati membantu satu sama lain berupa materi atau tenaga. Ketika keduanya mengalami masalah mengenai pekerjaan. Dengan adanya relasi sosial atas dasar agama masalah apapun bisa diselesaikan dengan baik. Sehingga tidak terjadi pertengkaran dan berakhir dengan jalan tengah.

2. Merekatkan tali silaturahmi

Silaturahmi sangat penting untuk dijaga. Banyak cara untuk tetap merekatkan silaturahmi, bisa dengan saling memberikan hadiah, saling mengunjungi dan lainnya. Dalam menyambung tali silaturahmi ada hal positif. Hal positif

tersebut yaitu menambah rezeki, memperbanyak koneksi pertemanan.

3. Konteks ibadah atau amal

Konteks ibadah atau amal adalah tuntutan. Apapun yang akan dilakukan oleh manusia adalah harus bernilai ibadah atau amal. Tujuan manusia diciptakan hanya untuk beribadah kepada Allah dan menyembah-Nya. Dengan kata lain manusia diciptakan untuk mentauhidkan Allah dalam peribadatan. Selain untuk menyembah Allah manusia juga diciptakan untuk beramal baik. Dalam hal ini, pengusaha melakukan perekrutan tenaga kerja untuk mendapatkan pahala. Membantu pengrajin ketika kesulitan dan membantu pengusaha ketika hajatan adalah dalam rangka beribadah kepada Allah.

Relasi sosial berdasarkan agama diatas, keduanya melakukan pertukaran karena ingin imbalan intrinsik. Imbalan intrinsik meliputi perlakuan baik pengusaha dengan cara menolong ketika pengrajin mendapat masalah. Pengusaha mendapat feedback yang sama dari pengrajin karena membantunya dan memudahkan meminta bantuan ketika kesulitan. Keduanya saling merekatkan hubungan silaturahmi sehingga mendapat ridho Allah.

PENUTUP

Industri batik Al-Barokah merupakan suatu industri batik yang didirikan pada tahun 2008. Pada saat itu industri batik Al-Barokah belum berkembang seperti saat ini. Pengusaha melakukan inovasi-inovasi lebih untuk memajukan usaha yang dirintisnya. Cara yang dilakukan adalah pengusaha merekrut karyawan dan bekerja sama dengan mitra lain. Selain itu melakukan perubahan-perubahan terhadap batiknya yaitu memadukan corak batik dengan perubahan fashion masa kini. Industri batik Al-Barokah merupakan industri batik yang sangat terkenal di Desa Pekandangan Tengah. Industri ini juga termasuk industri yang menghidupkan Pekandangan. Selain itu industri batik ini menjadi tumpunan hidup warga sekitar dan mereka sangat produktif.

Manusia pada hakikatnya tidak bisa melakukan apapun tanpa bantuan orang lain. Apalagi untuk memenuhi kebutuhan hidupnya mereka memerlukan bantuan orang lain. Dengan demikian, manusia perlu berelasi atau berhubungan dengan orang lain dikatakan sebagai makhluk sosial. Sebagai makhluk sosial kita dituntut melakukan relasi untuk mencapai tujuan tertentu. Seperti mendirikan industri batik, pengusaha membutuhkan seorang pengrajin agar industri tersebut berjalan dengan lancar. Relasi yang tercipta antara pengusaha dan pengrajin batik didalamnya terdapat pertukaran sosial.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa relasi sosial antara pengusaha dan pengrajin terbagi menjadi tiga kategori. Kategori tersebut antara lain relasi sosial berdasarkan faktor ekonomi, faktor sosial, dan agama. Relasi sosial berdasarkan faktor ekonomi yaitu memberi lowongan pekerjaan dan perekrutan pengrajin. Selain itu membantu menjualkan kain batik, membantu mencari tenaga kerja dan mendapatkan bonus. Relasi sosial berdasarkan sosial yaitu menjenguk keluarga sakit, membantu jika kesulitan, membantu saat hajatan, dan mengajar ngaji. Sedangkan relasi sosial berdasarkan agama yaitu ketika terjadi masalah, merekatkan tali silaturahmi, dan konteks ibadah atau amal.

Mengacu pada pemikiran Peter M Blau mengenai teori pertukaran sosial. Aktor melakukan pertukaran karena ingin mendapatkan dua imbalan. Dua imbalan tersebut adalah imbalan intrinsik dan imbalan ekstrinsik. Pengelompokan hubungan sosial berdasarkan pada penghargaan atau reward yang ditawarkan berupa penghargaan intrinsik dan ekstrinsik. Penghargaan intrinsik melalui hubungan diri sendiri. Sedangkan hubungan ekstrinsik sebagai alat untuk penghargaan lain dan bukan reward untuk suatu hubungan. Seperti hubungan ekonomi.

Imbalan intrinsik dalam penelitian ini yaitu kelangsungan pekerjaan dimana pengusaha mendapatkan pengrajin yang dibutuhkannya dalam memenuhi pesanan banyak. Perlakuan sosial yang baik dimana tidak menekan pengrajin terlalu keras. Jika tidak ada kerja sama antara keduanya maka mengajar ngaji tidak ada. Perlakuan baik yang dilakukan oleh pengusaha terhadap pengrajin dengan cara menolong ketika pengrajin mendapat masalah. Pengusaha mendapat *feedback* yang sama dari pengrajin karena membantunya dan memudahkan meminta bantuan ketika kesulitan. Keduanya saling merekatkan hubungan silaturahmi sehingga mendapat ridho Allah. Sedangkan imbalan ekstrinsik meliputi imbalan uang berupa gaji, bonus, dan komisi. Antara pengusaha dan pengrajin terdapat sebuah pertukaran didalamnya. Dimana diantara

keduanya saling membantu satu sama lain. Hubungan timbal balik yang dilakukan keduanya saling menguntungkan, saling memberi, dan menerima satu sama lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Perencanaan Daerah Provinsi Jawa Timur. 2013. Potensi dan Produk Unggulan Jawa Timur. Sumenep:Badan Perencanaan Pembangunan Daerah.
- Emzir. 2012. Analisis Data : Metodologi Penelitian Kualitatif. Jakarta: Grafindo Persada
- Koran Madura. 2019. “Perkembangan Investasi di Sumenep Meningkatkan”, (online) (<https://www.koranmadura.com/2019/03/perkembangan-investasi-di--sumenep-mnningkat/>, diakses pada 30 Maret 2019)
- Noho, Muhammad Dzikirullah H. 2018. “Memaknai Hak dan Kewajiban Dalam Kebijakan Kerjasama Swasta dengan Pemerintah Daerah (PEMDA) Melalui Perjanjian Build Operate Transfer (BOT) Bidang Pasar” The Journal of Society and Media 2018, Vol. 3(1) 51-67. Diambil dari <https://journal.unesa.ac.id/index.php/jsm/article/view/4255/2533>, (12 Januari 2020)
- Ritzer, George dan Douglas J. Goodman, 2008. Edisi terbaru Teori sosiologi dari Teori Sosiologi Klasik sampai Perkembangan Mutakhir Teori Sosial Postmodern. Bantul: Kreasi wacana Offset.
- Scott, James C. 1994. Moral Ekonomi Petani. Jakarta: LPP3ES.
- Widhagdha, Miftah Farid dkk. 2018. “Relasi Sosial Dalam Praktik Kebijakan CSR” The Journal of Society and Media 2018, Vol. 3(1) 105-125. Diambil dari <https://journal.unesa.ac.id/index.php/jsm/article/view/4167/2525>, (12 Januari 2020)