



Etos Kerja Pedagang Etnis Madura Perantau Di Pasar Natar Ditinjau Dari Etika Bisnis

Tri Wahyuni Widowati¹⁾; Risma Margaretha Sinaga²⁾ Herpratiwi³⁾

^{1,2,3)} *Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan, Universitas Lampung*

Email: ¹⁾ yuyunsastro83@gmail.com; ²⁾ risma.margaretha@fkip.unila.ac.id; ³⁾ herpratiwi64@yahoo.com

How to Cite :

Widowati, T. W., Sinaga, R. M., Herpratiwi. (2023). Etos Kerja Pedagang Etnis Madura Perantau Di Pasar Natar Ditinjau Dari Etika Bisnis. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 11 (1). doi: <https://doi.org/10.37676/ekombis.v11i1>

ARTICLE HISTORY

Received [15 November 2022]

Revised [24 Desember 2022]

Accepted [31 Desember 2022]

KEYWORDS

Work Ethics, Madurese
Ethnicity, Natar Market

This is an open access article under the
[CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Penduduk Indonesia terdiri dari berbagai macam etnis dan suku bangsa yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Banyaknya etnis dan suku bangsa yang ada di Indonesia tentunya membawa pengaruh besar pada keanekaragaman kegiatan ekonomi, sosial, maupun budaya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui secara mendalam tentang etos kerja pedagang etnis Madura di Pasar Natar ditinjau dari etika bisnis. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Responden dalam penelitian ini adalah pedagang eceran yang khusus menjual sate Madura yang berasal dari Kabupaten Bangkalan. Strategi pengumpulan data primer, seperti wawancara, harus berisi pertanyaan yang konsisten, yaitu terdiri dari pertanyaan yang sama yang diajukan kepada tiap-tiap sumber. Peneliti harus mampu menghubungkan dan menyampaikan semua informasi yang didapat selama penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa etos kerja etnis Madura yaitu bekerja keras dan merantau serta telah menerapkan etika bisnis dengan baik seperti kejujuran, kesadaran tentang signifikansi sosial kegiatan bisnis, tidak melakukan sumpah palsu, ramah-tamah, tidak boleh menjelekkan bisnis orang lain, takaran, ukuran, dan timbangan yang benar. Etos kerja etnis Madura yang ulet dan kerja keras merupakan salah satu faktor genetik. Pemilihan tempat usaha merupakan salah satu strategi pemasaran sehingga berdampak baik untuk keuntungan penjual sate Madura khusus di Pasar Natar.

ABSTRACT

The Indonesian population consists of various ethnic groups and ethnic groups spread throughout Indonesia. The many ethnicities and tribes in Indonesia certainly have a big influence on the diversity of economic, social and cultural activities. The purpose of this study was to find out in depth about the work ethic of Madurese ethnic traders in Pasar Natar in terms of business ethics. The approach used in this study is a descriptive qualitative approach. Respondents in this study were retail traders who specifically sell Madura satay from Bangkalan Regency. Primary data collection strategies, such as interviews, must contain consistent questions, namely consisting of the same questions posed to each source. Researchers must be able to connect and convey all the information obtained during the research. The results of the study show that the work ethic of the Madurese is to work hard and

wander and have implemented business ethics well such as honesty, awareness of the social significance of business activities, not committing perjury, being friendly, not being able to discredit other people's business, measure, size, and correct scales. The work ethic of the Madurese, who is tenacious and hard working, is a genetic factor. The choice of place of business is one of the marketing strategies so that it has a good impact on the profits of Madura satay sellers, especially at the Natar Market.

PENDAHULUAN

Penduduk Indonesia terdiri dari berbagai macam etnis dan suku bangsa yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Banyaknya etnis dan suku bangsa yang ada di Indonesia tentunya membawa pengaruh besar pada keanekaragaman kegiatan ekonomi, sosial, maupun budaya. Mentalitas dan pola kehidupan pun berbeda dari etnis satu dengan etnis lainnya, termasuk di dalamnya adalah etos kerja. Etos kerja pasti dimiliki oleh seorang individu ataupun kelompok. Di Indonesia ada tiga etnis yang dikenal banyak bergelut dalam dunia usaha (bisnis), sekaligus sebagai petualang (perantau), yakni Minang, Madura, dan Bugis. Adapun etnis Minang, maka faktor adat istiadat dan tuntutan moral budaya yang memaksa pemuda Minang untuk merantau. Berbeda dengan etnis Madura yang merantau berdasarkan motif ekonomi dan faktor sosial-geografis. Pada umumnya daerah tujuan utama orang Madura adalah ke pulau Jawa dan Kalimantan. Begitu akrabnya dengan dua daerah tujuan mengadu nasib ini, hingga Kalimantan pun diubah sebutan oleh orang Madura sebagai Jawa Utara, sedangkan pulau Jawa disebut sebagai Jawa Selatan.

Di berbagai sudut kota hampir dapat dipastikan ditemui sebagian ketiga etnis tersebut, terutama kedua etnis yang pertama. Mereka sangat ulet dalam menekuni sektor informal sehingga kemandiriannya dalam bidang usaha tidak diragukan lagi. Khusus untuk pedagang etnis Madura yang menjadi objek penelitian ini tidak sedikit jumlah mereka yang berurbanisasi, kendati secara statistik jumlahnya tidak diketahui secara pasti. Etos kerja mereka yang sedemikian kuat bisa saja diperoleh secara genetik, atau terpola karena situs sosial-budaya yang melingkupi kehidupan mereka sehari-hari. Atau mungkin pula karena kombinasi keduanya (Triyuwono, 2009).

Bagi orang Madura tidak ada pekerjaan yang bakal dianggapnya berat, kurang menguntungkan, atau hina, selama kegiatannya bukan tergolong maksiat, sehingga hasilnya akan halal dan diridhoi sang Maha Penciptanya. Kesempatan bisa bekerja akan dianggapnya sebagai rahmat dari Allah SWT, sehingga mendapatkan pekerjaan merupakan panggilan hidup yang bukan ditekuninya dengan sepenuh hati. Sebagai akibatnya orang Madura tidak takut kehilangan tanah atau hartanya, akan tetapi mereka sangat takut kehilangan pekerjaannya.

Salah satu tradisi pendatang Madura adalah tinggal bersama komunitas Madura yang datang sebelumnya. Ikatan kekerabatan masyarakat Madura yang kuat, menjadikan kolektivitas etnis menyatukan mereka di perantauan. Mereka langsung datang ke rumah keluarga, kerabat, tetangga, atau kenalannya, yang bersedia untuk menampung, memberikan peluang dan kesempatan kerja, bekerja bersama, dan berbagai bentuk lainnya sampai mereka mandiri. Kondisi ini berlangsung dimanapun pendatang Madura berada, maka mereka melekatkan diri dalam komunitas etnisnya untuk eksistensi kehidupannya terutama secara ekonomi dan sosial di perantauan.

Secara geografis, pulau Madura terletak dipinggir pulau Jawa bagian Timur, dengan pulau kecil, daerah yang kering, tandus, iklim yang panas dan kurang subur. Kondisi geografis seperti ini juga menjadi salah satu faktor Madura menempati jejeran daerah miskin dan terpencil di Indonesia. Terbukti dengan pendapatan perkapita penduduk kurang dari sepertiga rata-rata pendapatan perkapita penduduk Indonesia. Maka kondisi sosial-geografis yang keras ini berdampak pula pada terjadinya tekanan ekonomi pada mayoritas etnis Madura yang hingga akhirnya memaksa mereka untuk melakukan Migrasi ke luar Pulau Madura yang tentunya mengimingi mereka pada perubahan ekonomi yang lebih menjanjikan. Dorongan untuk berpindah itu terjadi karena perubahan ekologi di

pulau Madura. Meskipun secara ekologi merupakan kelanjutan dari pantai Utara Jawa, proses pembukaan hutan telah mengakibatkan erosi dan tanah-tanah menjadi tandus. Pembukaan tanah ini dilakukan karena pertambahan penduduk, pertanian, perladangan dan perkebunan. Perubahan ekologis tersebut akhirnya turut menentukan pola mata pencaharian masyarakat Madura, yaitu sebagai masyarakat peladang dan pembuat garam.

Seruan untuk merantau bagi orang Madura tentunya tidak hanya berangkat dari faktor eksternal seperti ekonomi dan sosial, tapi juga faktor internal yang dalam hal ini motivasi diri juga turut mempunyai andil besar pada upaya berpindah dari tanah kelahiran, demi mengadu nasib, mengais rezeki yang lebih mapan lagi ke daerah nun jauh yang lebih menjanjikan. Karena itu, motivasi diri yang terkuat adalah adanya semangat etos kerjall yang telah terpatri pada setiap diri etnis Madura.

Dalam bukunya, Manusia Madura, Mien Ahmad Rifai mengutip pernyataan Sejarawan Kuntowijoyo, bahwa menyikapi tekanan ekologi (seperti ketiadaan surplus ekonomi oleh pengaruh ekologi tegalan yang miskin) yang dihadapi orang Madura, tidaklah mengherankan jika bermigrasi adalah dianggap sebagai tindakan solutif mereka dan telah mensejarah. Diawali dengan migrasi musiman dan temporal hingga migrasi secara permanen. Maka tak dapat dipungkiri adanya realita lapangan yang menyatakan bahwa orang Madura yang memilih tinggal di daratan Jawa Timur secara kuantitas lebih banyak daripada orang Madura yang tinggal di tanah Madura itu sendiri.

LANDASAN TEORI

Etika Bisnis

Seiring dengan perkembangan zaman dan era persaingan global yang sangat sengit, pengusaha dituntut untuk selalu senantiasa melakukan segala upaya untuk dapat bertahan di pasar global ini. Upaya-upaya yang dijalankan jelas memacu para pengusaha berkompetisi mendapatkan kesempatan dan keuntungan sebanyak-banyaknya. Namun untuk mendapatkannya, segelintir pengusaha bahkan rela untuk melakukan segala cara tanpa memikirkan bahwa ada pihak lain yang dirugikan atas tindakan tersebut. Perilaku kompetisi seperti ini lah yang harusnya dihindari, karena inti dalam berbisnis bukan hanya meraih keuntungan sebanyak-banyaknya.

Dalam dunia bisnis, peranan etika dan moral sangatlah penting demi menghindari sifat-sifat berkompetisi yang tidak sehat. Etika bisnis dipercaya sebagai cara untuk mempertahankan bisnis dan harus diterapkan oleh seluruh pihak. Jika semua pihak melaksanakannya, maka konsumen pun akan merasa disejahterakan sehingga kepercayaan pun terlahir. Dengan begitu kesetiaan untuk melakukan bisnis dengan suatu perusahaan tersebut pun tercipta.

Pengertian Pedagang

Secara garis besar pedagang merupakan seseorang yang membuka usaha dengan memperjualbelikan barang dagangannya dari produsen kepada konsumen untuk memenuhi kebutuhan dengan segala risiko yang ditanggung. Salah satu ciri seorang pedagang adalah pikiran yang lebih berorientasi pada tindakan (action) dari pada sekedar mimpi, berkata-kata, berfikir, atau berwawancara. Seorang pengusaha selalu menghadapi risiko, ketidakpastian dan keterbatasan dalam setiap masalah yang dihadapi. Kalau ia hanya berkata-kata dan tidak bertindak, segala kesempatan yang ada berubah menjadi kegagalan (kerugian). Pedagang ada banyak macamnya, salah satunya yakni pedagang makanan (Kamus Besar Bahasa Indonesia).

Pedagang makanan merupakan suatu pedagang yang menawarkan jenis-jenis makanan baik itu makanan berat, maupun makanan ringan. Biasanya para pedagang makanan menjajakan makanan baik itu di warung maupun di gerobak dorong maupun menggunakan kendaraan. Pedagang makanan yang menjual makanan berat biasanya berjualan di warung, warung makanan sebagian besar berada di pinggir jalanan yang berupa rumah-rumah kecil, kios ataupun ruko (rumah toko) yang mereka sewa.

Dalam penelitian ini, peneliti akan meneliti pedagang makanan etnis Madura berupa sate yang ada di Pasar Natar Lampung Selatan. Mereka adalah pedagang sate yang berada di pinggir jalan lintas Sumatera diantara kios-kios orang etnis Jawa, Sunda dan Lampung. Pedagang makanan etnis Madura tersebut antara pedagang makanan yang satu dengan yang lain saling berjajar, makanan yang mereka jual diantaranya sate ayam, sate kambing, sop kambing, sate obong mini porsi, tongseng ayam, tongseng kambing, namun mereka mampu bersaing dan bertahan cukup lama untuk memenuhi kebutuhannya diantara banyaknya pemilik usaha kuliner yang ada di daerah Pasar Natar.

Kondisi lingkungan (geografis)

Siagian (1995) juga menemukan adanya indikasi bahwa etos kerja dapat muncul dikarenakan faktor kondisi geografis. Lingkungan alam yang mendukung mempengaruhi manusia yang berada di dalamnya melakukan usaha untuk dapat mengelola dan mengambil manfaat, dan bahkan dapat mengundang pendatang untuk turut mencari penghidupan di lingkungan tersebut.

Pendidikan

Etos kerja tidak dapat dipisahkan dengan kualitas sumber daya manusia. Peningkatan sumber daya manusia akan membuat seseorang mempunyai etos kerja keras. Meningkatnya kualitas penduduk dapat tercapai apabila ada pendidikan yang merata dan bermutu, disertai dengan peningkatan dan perluasan pendidikan, keahlian dan keterampilan, sehingga semakin meningkat pula aktivitas dan produktivitas masyarakat sebagai pelaku ekonomi (Bertens, 1994).

Motivasi intrinsik individu

Anoraga, Panji. (2009) mengatakan bahwa individu memiliki etos kerja yang tinggi adalah individu yang bermotivasi tinggi. Etos kerja merupakan suatu pandangan dan sikap, yang tentunya didasari oleh nilai-nilai yang diyakini seseorang. Keyakinan ini menjadi suatu motivasi kerja, yang mempengaruhi juga etos kerja seseorang.

METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Spradley (1997:3) mengungkapkan bahwa pendekatan kualitatif adalah suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan pada metodologi yang menyelidiki suatu fenomena, budaya sosial dan masalah manusia.

Pendekatan kualitatif metode deskriptif adalah mengkomunikasikan realita dengan sudut pandangan informan. Deskripsi mengungkapkan secara detail suatu kejadian dengan menunjukkan bagian-bagian penting dalam kebudayaan itu (Spradley, 1997:33).

Responden dalam penelitian ini adalah pedagang eceran yang khusus menjual sate Madura yang berasal dari Kabupaten Bangkalan.

Strategi pengumpulan data primer, seperti wawancara, harus berisi pertanyaan yang konsisten, yaitu terdiri dari pertanyaan yang sama yang diajukan kepada tiap - tiap sumber. Peneliti harus mampu menghubungkan dan menyampaikan semua informasi yang didapat selama penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil wawancara

Penelitian dilakukan di Pasar Natar satu keluarga yang terdiri dari 3 orang anak pedagang yang berasal dari etnis Madura kabupaten Bangkalan sebagai informan, serta tiga pegawai untuk mendapatkan informasi yang lebih jelas dan akurat. Tiga pedagang tersebut berada dilokasi yang berbeda. Pedagang pertama merupakan kakak pertama yang terlebih dahulu membuka warung

sate dengan alamat Jl. Candimas Natar dengan nama Sate Cak Sahlan. Dan pedagang kedua merupakan adik dari Cak Sahran, dengan nama warung sate Cak Husni, yang beralamat Jl. Padat Karya Natar (depan pos polisi pasar) Dan yang terakhir bernama Cak Ipin, beralamat Jl. Batupuru Natar (dekat pom bensin).

Etos Kerja Etnis Madura Pedagang Sate di Pasar Natar

Dalam bab II disebutkan etos umumnya diartikan sebagai sikap, pandangan, pedoman, atau tolak ukur yang ditentukan dari dalam diri seseorang atau sekelompok orang dalam berkegiatan. Hasil wawancara keenam informan yang merupakan pedagang etnis Madura mengartikan makna "etos kerja" mereka adalah sebagai berikut : (1) Merantau Masyarakat Madura perantauan adalah orang-orang Madura yang sengaja merantau atau keluar dari Pulau Madura untuk memperbaiki nasib dan ekonominya. Sampai tahun 2007, jumlah masyarakat Madura berkisar 13,5 juta jiwa, dan hanya tiga juta yang tinggal di pulau garam ini, Syukur (2007). Dari data yang dijelaskan diatas dapat terlihat bahwa masyarakat etnis Madura senang sekali merantau bahkan sudah menjadi budaya. Jika orang Madura pergi merantau maka yang akan dituju pertama kali adalah sanak keluarganya yang lebih dahulu berada atau bermukim di sana.

Keuletan masyarakat Madura perantauan yang seperti itu tidak cukup, orang Madura perantauan telah membuktikan dirinya sebagai pelaku ekonomi sangat berani dalam berkompetisi secara terbuka dengan pemodal besar. Misalnya ketika mereka secara terang-terangan melakukan transaksi bisnis (jual-beli) emas di depan toko emas, menjual alat komunikasi seperti handphone di depan toko handphone atau menjajakan perangko (termasuk amplop dan kertas surat) di kawasan kantor pos dengan rasa percaya diri dan tanpa rasa malu atau takut akan menderita kerugian. Padahal kemungkinan barang dagangannya tidak akan laku sangat besar. Sifat polos, suara yang tegas, dan ucapan yang jujur merupakan salah satu bentuk keseharian yang bisa kita rasakan jika berkumpul dengan orang Madura baik itu di daerah sendiri maupun perantauan (Surabaya Post, 18 Maret 2007).

Budaya merantau yang sudah melekat pada masyarakat etnis Madura tetap tidak melupakan asal tempat mereka dilahirkan walaupun mereka sukses di daerah rantauan, ini terlihat dari kebiasaan mereka kembali ke tanah asal atau dikenal dengan tradisi toron yang berarti turun (pulang kampung). Hal ini juga diterapkan para informan maupun masyarakat etnis Madura perantauan lainnya dalam melakukan tradisi orang Madura yaitu toron. Hanya saja perlu dipahami, bahwa toron bagi orang Madura tidak sekadar pulang kampung, tetapi ada unsur pamer (unjuk keberhasilan) kepada para keluarga, tetangga, dan masyarakat sekitar yang menunjukkan bahwa seseorang merantau jauh dari kampung halaman tidaklah sia-sia. Beragamnya oleh-oleh yang dibawa pulang dan tampilan diri dengan sendirinya akan mengangkat harga diri dan akan dipuji oleh masyarakat lingkungannya. Karena oleh-oleh dan tampilan itu sebagai simbol keberhasilan bisnis yang mengandung makna keberhasilan meningkatkan kualitas hidup di luar kampung halaman. Dari penjelasan diatas dapat diartikan bahwa sejauh mereka merantau ke daerah orang lain masyarakat etnis Madura perantauan tidak melupakan tanah kelahiran, dan mereka harus sukses di daerah rantauan untuk meningkatkan tingkat sosial di mata keluarga, tetangga maupun kerabat.

Menyinggung soal etos kerja, orang Madura dikenal lebih gemar bekerja, berjiwa wirausaha yang kuat, ulet, tekun, sekalipun pekerjaan kotor dan kasar sekalipun. Itulah mengapa orang Madura lebih banyak ditemui pada pekerjaan sektor pertanian, perkebunan, dan perdagangan keliling. Sebuah jenis pekerjaan yang membutuhkan tenaga kasar, keuletan dan ketekunan pantang menyerah, bersahabat dengan kerasnya alam. Etnis Madura begitu takutnya kehilangan lapangan kerja, karena jika tidak bekerja, maka logika mereka mengatakan tidak akan bisa makan, karena itu kerja keras harus selalu diperjuangkan, pantang menyerah. Mati tidak perlu ditakuti, karena bagi mereka mati adalah urusan Tuhan, tapi jika tidak kerja, maka rasa malu adalah pertaruhannya. Hingga dalam bukunya Kuntowijoyo menyebutkan, bahwa orang Madura tidak takut kehilangan harta atau tanahnya, tapi justru takut kehilangan pekerjaannya. Kerja adalah bagian dari ibadah

yang perlu ditekuni, begitu kesimpulan mereka. Konsep religiusitas pun turut mewarnai semangat kerja mereka. Karena itu, keuletan, kerja keras, pantang menyerah membanting tulang adalah ciri mengagumkan dan mengesankan orang Madura bagi orang luar atau etnis lain.

Berikut uraian etos kerja etnis Madura perantau pedagang sate di Pasar Natar yang dijadikan penelitian penulis:

Sate Madura Cak Sahlan

Lokasi sate Madura Cak Sahlan beralamat di Jalan Candimas dekat dengan pom bensin candimas tepat di kiri jalan. Cak Sahlan merupakan cabang ketiga dari usaha turun temurun milik Pak Yunus. Memiliki 3 karyawan yang diperbantukan. Interview pemilihan karyawan dilakukan agar karyawan bisa berkomunikasi yang baik, sikap sopan dan ramah. Warung sate mulai berjualan dari pukul 16.00 – 00.00 WIB. Sebanyak 1000 tusuk sate dalam sehari disediakan, untuk sop kambing antara 5-7 kg, tongseng ayam sebanyak 5 kg. Kemudian lontong yang dilapisi daun sebanyak 1500 biji.

Lokasi yang tepat dipinggir jalan dan di depan SPBU Candimas yang menjadi transit para sopir truk dari daerah Metro, Lampung Tengah, Lampung Barat menjadi alasan Cak Sahlan memilih berjualan disepertaran daerah ini. Dengan bersebelahan dengan para pedagang kuliner lainnya seperti gorengan, sate taycan, pisang kremes, namun sate Cak Sahlan masih bertahan sampai dengan sekarang semenjak tahun 1980.



Gambar 1. Warung Sate Cak Sahlan

Untuk menambah pemasukan di warung sate Cak Sahlan juga disediakan menu seperti es teh, es jeruk, emping, kopi, kopi susu. Dengan uraian diatas maka jelas bahwa pembawaan dan perilaku migrasi orang perantau di wilayah etnis madura khususnya kabupaten Bangkalan di Pasar Natar bahwa mereka suka bekerja keras dalam mencari nafkah memang terbukti dapat meningkatkan kesejahteraan kehidupan mereka, dengan ketekunan dan etos kerja yang tinggi mereka tidak takut melakukan pekerjaan apa saja asal halal. Kesungguhan kerja, keteguhan sikap dan keberanian menghadapi ketidakpastian lingkungan untuk menghadapi tantangan di perantauan membuat mereka yakin bahwa bekerja dengan giat dan sungguh-sungguh akan menjadikan mereka terhormat. Etos kerja pedagang dari semua etnis hampir sama, ada beberapa hal yang membedakan antara lain, etos kerja bagi etnis Jawa lebih mengedepankan prinsip keselarasan yaitu rukun terhadap masyarakat sekitar dan saling hormat.

Terbukti bahwa dengan etos kerja yang ulet, Cak Sahlan sudah bisa membeli rumah sendiri dan memiliki sepeda motor, yang mana dahulu masih bersama dengan orang tuanya di rumah kontrakan yang kecil.

Sate Madura Cak Husni

Beralamatkan Jl. Padat Karya Natar (depan pos polisi pasar). Memiliki 2 karyawan yang diperbantukan dari tetangga rumah yang bersuku Jawa. Warung sate milik Cak Husni buka dari pukul 16.00 – 00.00 WIB. Sebanyak 1000 - 1500 tusuk sate dalam sehari disediakan, untuk sop kambing antara 5-7 kg, tongseng ayam sebanyak 6 kg. Kemudian lontong yang dilapisi daun sebanyak 1600 biji. Dengan menu tambahan berupa es teh, es jeruk, kopi.



Gambar 2. Warung Sate Cak Husni

Lokasi berjualan milik Cak Husni adalah lokasi pertama pada saat kedua orang tua masih ada. Pak Yunus dan Ibu Rima dengan ke empat anaknya membangun usaha tanpa karyawan. Anak – anaknya dididik untuk bisa menjalankan usaha ini, dari mulai menusuk daging sate, membuat bara dari batok kelapa, mengipas sate, mendorong gerobak sate dari rumah kontrakan, memasang penerangan lampu, menyusun meja dan kursi sampai mencuci piring. Sementara Ibu Rima khusus membuat bumbu sate dan membungkusnya, sementara Pak Yunus khusus bagian penerima pembayaran.

Dengan usaha ini, Cak Husni sudah memiliki rumah dan sepeda motor. Dimana sebelumnya tinggal dikontrakan. Khusus penerimaan pembayaran, istri Cak Husni yang memegang alih.

Warung sate Cak Husni bersebelahan dengan banyak sekali menu makanan yang lain seperti nasi goreng, pecel lele, martabak, sate padang, gorengan, nasi padang, mie ayam bakso, nasi uduk, soto, ketoprak, ayam geprek, bandrek. Namun tetap bisa bertahan hingga sekarang dengan tetap mempertahankan citra rasa yang masih sama seperti dulu. Etos kerja yang diterapkan oleh kedua orang tuanya menjadi penerus usaha Cak Husni untuk tetap bertahan dan mampu bersaing dan menyambung hidup dengan baik di tempat perantauan, meskipun mereka hanya minoritas, namun mereka bisa mempertahankan usahanya dalam kurun waktu cukup lama

Sate Madura Cak Ipin

Beralamat Jl. Batupuru Natar (dekat pom bensin), tepat di jalan lintas dimana sangat padat dilalui kendaraan dari perempatan jalan yang didalamnya banyak rumah warga dan dekat dengan stasiun kereta api.

Warung sate Cak Ipin memiliki 3 karyawan. Menyewa 1 kios lumayan luas. Warung sate buka dari pukul 16.00 – 01.00 WIB. Sebanyak 1000 - 1700 tusuk sate dalam sehari disediakan, untuk sop kambing antara 5-8 kg, tongseng ayam sebanyak 8 kg. Kemudian lontong yang dilapisi daun

sebanyak 1700 biji. Dengan menu tambahan berupa es teh, es jeruk, kopi. Warung sate Cak Ipin sama seperti Cak Husni, lokasinya banyak bersebelahan dengan menu makanan yang bervariasi seperti ayam geprek, bakso, mie ayam, gorengan, sate padang, sate jawa, martabak, es buah, minuman seperti thai tea, nasi padang, pecel lele.



Gambar 3. Bersama tiga karyawan sate Madura Cak Ipin

Etos kerja yang ulet dimiliki oleh Cak Ipin, dapat dilihat mampu bertahan ditahun ke 15 untuk tetap berjualan dengan gempuran para pedagang kuliner lainnya sehingga bisa memiliki rumah, kendaraan motor dan mobil. Sebelumnya menempati rumah kontrakan.

Etika Bisnis Etnis Madura

Dari hasil wawancara ke tiga pemilik sate Madura perantau asal Bangkalan bahwa kemampuan mempertahankan dan sukses dalam hal penjualan sate sampai beberapa decade, menurut Richard De George ada tiga aspek yaitu :

1. Memiliki produk yang baik. Tampilan sate Madura milik Cak Husni, Cak Sahlan, dan Cak Ipin memang memiliki bentuk yang sama seperti sate umumnya. Sate ini ditusuk menggunakan tusuk sate serta dipanggang dengan aroma yang sangat menggoda. Yang menjadikan sate madura berbeda juga akan bumbu khas madura yang digunakannya. Bumbunya menggunakan campuran kacang yang ditumbuk halus petis dengan sedikit tambahan bawang merah. Dalam memanggangnya sate madura bisa dipanggang menggunakan api dari batok kelapa yang telah dihanguskan terlebih dahulu yang dinamakan arang batok kelapa. Daging yang digunakan dalam membuat sate madura dapat menggunakan daging ayam, kambing ataupun sapi. Tusuk sate dibeli dipasar tradisional dengan penjual bersuku jawa.
2. Memiliki Manajemen yang baik. Dengan banyaknya kompetitor yang dihadapi oleh pemilik sate Madura Cak Sahlan, Cak Husni dan Cak Ipin harus memiliki manajemen yang baik untuk terus mempertahankan usaha warung sate dengan cara menerapkan unsur - unsur manajemen yang baik menurut manajemen terdiri dari enam unsur (6 M) yaitu man, money, method, materials, machines, dan market. Berikut penjelasannya:

Memiliki Etika.

Peranan etika sangat penting bagi kelangsungan usaha sampai dengan detik ini mampu bertahan adalah tetap komitmen dari pedagang sate Madura khususnya di Pasar Natar :

1. Jujur. Kejujuran dalam ajaran agama Islam, kejujuran merupakan syarat fundamental dalam kegiatan bisnis Rasulullah SAW melarang segala bentuk aktifitas bisnis yang dilakukan dengan penipuan karena penipuan dapat merugikan orang lain dan melanggar hak asasi dalam bisnis

- yaitu suka sama suka. Orang yang tertipu jelas tidak akan suka karena haknya dikurangi. Rasulullah SAW sendiri selalu bersikap jujur dalam berbisnis. Beliau melarang para pedagang meletakkan barang busuk di sebelah bawah dan baru di bagian atas. Jujur dan amanah mempunyai hubungan yang sangat erat karena orang selalu jujur pastilah amanah (terpercaya).
2. Bersikap sopan. Kesan pertama pada saat kita membeli suatu barang adalah keramahan dari pegawai yang terlebih dahulu sudah diberikam masukan dari pemilik usaha. Tata cara menyapa, menanyakan menu apa saja yang akan dipilih, kemudian pada saat terakhir melakukan pembayaran. Hal ini yang diterapkan dalam pelayanan 3 pemilik sate Madura khusus di Pasar Natar, berguna agar konsumen yang sudah pernah membeli dan yang sudah menjadi langganan bisa kembali datang untuk membeli dan bahkan menyebarkan ke konsumen yang lainnya.
 3. Tidak boleh menjelekkan usaha orang lain. Pemilik usaha sate Madura memberikan ilmu kepada pegawai yang bekerja di warung sate ini untuk tidak diperbolehkan mencari-cari kejelekan barang dagangan orang lain, tidak boleh buruk sangka, memata-matai dan mendengki, iri hati, dan bermusuhan dengan pebisnis yang lain, sesuai dengan ajaran agama yang diajarkan.
 4. Takaran, ukuran, dan timbangan yang benar. Dalam perdagangan, timbangan yang benar dan tepat harus benar – benar diutamakan. Allah mengancam dengan kecelakaan (neraka will) bagi orang yang curang dalam takaran dan timbangan. Orang yang jujur dalam menakar dan menimbang merupakan perbuatan yang sangat terpuji.

Tiga aspek kesuksesan sebuah usaha untuk tetap bertahan adalah a) Memiliki produk yang baik b) Memiliki manajemen yang baik c) Memiliki Etika : dari sudut pandang ekonomi, hukum dan etika dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Sudut pandang ekonomis. Bisnis adalah kegiatan ekonomis, yang terjadi disini adalah adanya interaksi antara produsen/perusahaan dengan pekerja, produsen dengan konsumen, produsen dengan produsen dalam sebuah organisasi. Kegiatan antar manusia ini adalah bertujuan untuk mencari untung oleh karena itu menjadi kegiatan ekonomis. Pencarian keuntungan dalam bisnis tidak bersifat sepihak, tetapi dilakukan melalui interaksi yang melibatkan berbagai pihak. Dari sudut pandang ekonomis, good business adalah bisnis yang bukan saja menguntungkan, tetapi juga bisnis yang berkualitas etis.
2. Sudut pandang etika dalam bisnis, berorientasi pada profit, adalah sangat wajar, akan tetapi jangan keuntungan yang diperoleh tersebut justru merugikan pihak lain. Tidak semua yang bisa kita lakukan boleh dilakukan juga. Kita harus menghormati kepentingan dan hak orang lain. Pantas diperhatikan, bahwa dengan itu kita sendiri tidak dirugikan, karena menghormati kepentingan dan hak orang lain itu juga perlu dilakukan demi kepentingan bisnis kita sendiri.
3. Sudut pandang hukum bisa dipastikan bahwa kegiatan bisnis juga terikat dengan "Hukum" Hukum Dagang atau Hukum Bisnis, yang merupakan cabang penting dari ilmu hukum modern. Dan dalam praktek hukum banyak masalah timbul dalam hubungan bisnis, pada taraf nasional maupun internasional. Seperti etika, hukum juga merupakan sudut pandang normatif, karena menetapkan apa yang harus dilakukan atau tidak boleh dilakukan. Dari segi norma, hukum lebih jelas dan pasti daripada etika, karena peraturan hukum dituliskan hitam atas putih dan ada sanksi tertentu bila terjadi pelanggaran.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Etos kerja etnis Madura yaitu bekerja keras dan merantau serta telah menerapkan etika bisnis dengan baik seperti kejujuran, kesadaran tentang signifikansi sosial kegiatan bisnis, tidak

melakukan sumpah palsu, ramah- tamah, tidak boleh menjelekkkan bisnis orang lain, takaran, ukuran, dan timbangan yang benar.

2. Etos kerja etnis Madura yang ulet dan kerja keras merupakan salah satu faktor genetik.
3. Pemilihan tempat usaha merupakan salah satu strategi pemasaran sehingga berdampak baik untuk keuntungan penjual sate Madura khusus di Pasar Natar.

Saran

1. Nilai etos kerja yang sudah baik tetap di dipertahankan untuk mencapai etos kerja yang lebih baik lagi.
2. Sebaiknya para pedagang berusaha untuk lebih komunikatif dengan pelanggan, serta tetap menjaga kerjasama baik dengan pedagang lain maupun dengan sesama pedagang etnis Madura, tetap menjaga kerukunan yang terjalin.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Latife Wiyata, Mencari Madura, (Jakarta: Bidik Phronesis Publishing, Januari 2013) hal. 40 - 43
- Anoraga, Panji (2009). Psikologi Kerja. Jakarta : Rineka Cipta
- Bertens, K. 2005. Metode Belajar Untuk Mahasiswa. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. George, Te de Richard. (2010). Etika Bisnis. Tersedia: Berusaha Untuk Maju: Etika Bisnis (jabswie.blogspot.com).
- Fred Luthans, (2006), Perilaku Organisasi. Edisi Sepuluh, PT. Andi: Yogyakarta.
- Ibid, Mien Ahmad Rifai, Manusia Madura, hal 161
- Muslich, Mohammad (2004). Manajemen Keuangan Modern, Analisis Perencanaan dan Kebijakan. Jakarta: Bumi Aksara. Hal 20.
- Op.Cit, Huub De Jonge, hal 5-10 24
- Op. Cit, Mien rifai, Manusia Madura, 161
- Kuntowijoyo, Social Change in an Agrarian Society: Madura 1850-1940. Disertasi Doktor, univ. Columbia, New York (Diterjemahkan oleh M. Effendhie & P. Amaripuja menjadi Perubahan social dalam Masyarakat Agraris Madura 1850-1940. (Yogyakarta: Matabangsa 2002), hal 592
- Kusnan, Ahmad. 2004. Analisis Sikap, Iklim Organisasi, Etos Kerja dan Disiplin Kerja dalam menentukan Efektifitas Kinerja Organisasi di Garnisun Tetap III Surabaya. Tesis. Universitas Airlangga, Surabaya.
- Rifai, Mien Ahmad. 2007. Manusia Madura. Yogyakarta: Pilar Media.
- Siagian, Sondang P, 1995, Motivasinya dan Aplikasinya. Jakarta : Rineka Cipta Spradley, James P. 1997. Metode Etnografi. Terjemahan oleh Misbah Zulfa Elizabeth. Yogyakarta: Tiara Wacana Yogya
- Syukur, William. "Membangun Sukma Madura". Makalah Disampaikan dalam Acara Kongres Kebudayaan Madura (KKM) I di Sumenep, Madura, Jawa Timur tanggal 9-11 Maret 2007.
- Triyuwono, Iwan. 2009. Spiritualitas Etos Kerja dan Etika Bisnis Oreng Meddhurah. Malang: UIN Malang Press
- Weber, Max. 1988. Agama, Etos Kerja dan Perkembangan Ekonomi. LP3ES, Anggota IKAPI. Jakarta.