

BAB III

PENYAJIAN DATA

A. DESKRIPSI UMUM OBJEK PENELITIAN

1. Kondisi Geografis

a. Gambaran Umum pasar DTC Wonokromo Surabaya.

Pasar DTC Wonokromo berada di tengah-tengah kota Surabaya, yang tepatnya berada di sebelah selatan, letaknya yang sangat strategis yang bisa dijangkau dengan mudah. Bukan hanya letaknya yang strategis dipasar DTC Wonokromo merupakan pasar yang terlengkap, di sana juga menyediakan peralatan rumah tangga yang lengkap dan harganya juga murah. Didepan pasar DTC Wonokromo Juga terdapat stasiun kereta api, dan disebelah selatan pasar DTC Wonokromo adalah jalan Ahmad Yani yang selalu padat dengan kendaraan roda 2 maupun roda 4, dan sebelah utara pasar DTC Wonokromo adalah arah Darmo dan disebelah barat Pasar DTC ada yayasan SITI KHOTIJAH. dan sebelah timur pasar DTC arah ngagel. Jalanan yang selalu macet karena terlalu banyak jalanan yang bercabang tidak mengurungkan niat pembeli untuk datang ke pasar DTC wonokromo untuk berbelanja, karena harganya yang terjangkau oleh pembeli.

Pasar DTC wonokro tersebut di bagi menjadi dua lantai yaitu lantai atas dan lantai bawah di antara lantai tersebut Terdapat beberapa

blok yaitu lantai Atas terdapat 3 blok diantaranya blok A, Blok B, Blok C dan dilantai bawah juga terdapat Blok A, Blok b, dan Blok c. Kita bisa lihat gambar di bawah apa aja yang di terdapat di lantai atas dan lantai bawah.

Gambar 3.1

LANTAI DASAR ATAS BLOK A.



hasil Observasi pada tgl 25 juni 2014

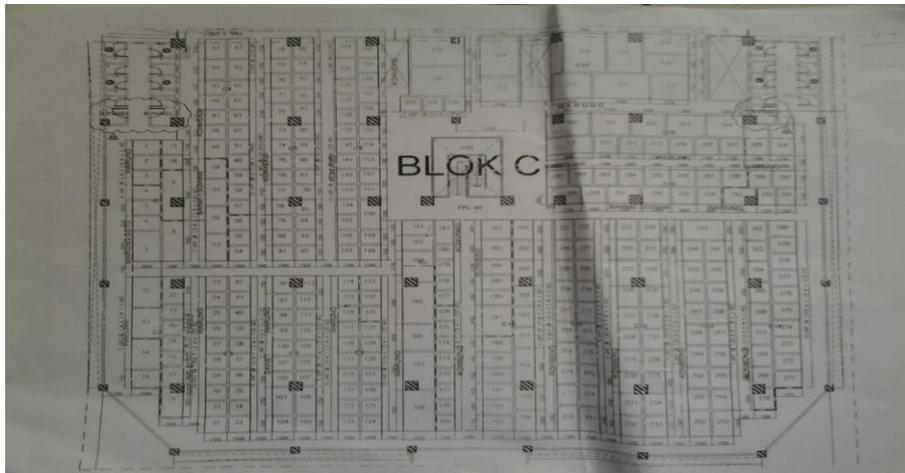
Di lantai dasar atas blok A ini terdapat beraneka ragam toko yang berjualan barang yang ada ada di blok tersebut. Seperti halnya ada penjual kain & tekstil, Konveksi, ruang kantor pasar, R. Kontrol, R. Engineering, Loading dock dan begitu pula Musholla juga berada di Blok tersebut. di Blok A ini Terdapat 645 toko/lapak.

Gambar 3.2**LANTAI DASAR ATAS BLOK B**

hasil observasi pada tgl 25 juni 2014

Dalam Gambar di Atas di lantai dasar atas blok B terdapat penjual sepatu dan sandal, penjual perhiasan, penjual Arloji, penjual kaset, penjual tas, penjual elektronika, penjual kosmetik, penjual mainan anak-anak, penjual kaos/ kaos kaki, Apotik, konveksi, tempat untuk potong rambut, alat untuk tulis menulis, R. pompa, R, pemadam kebakaram, dan container sampah. Di blok B ini terdapat 792 toko/lapak lebih bnyak dari Blok A.

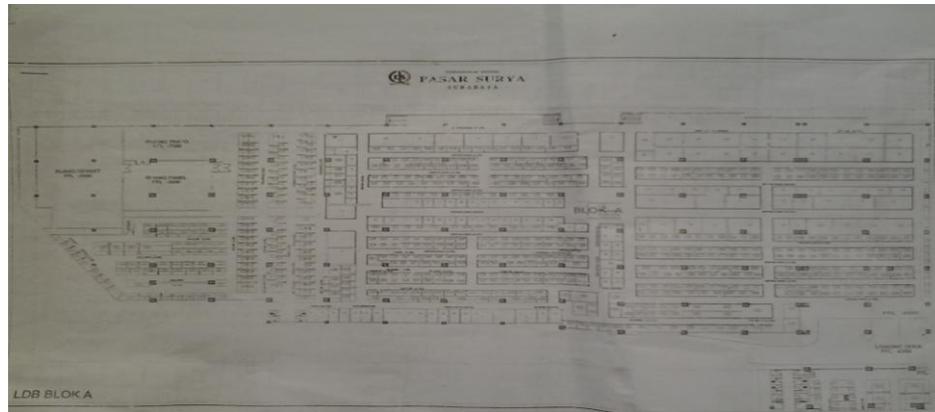
Gambar 3.3
LANTAI DASAR ATAS BLOK C.



hasil observasi pada tgl 25 juni 2014

Di lantai Dasar atas Blok C tersebut kebanyakan pejual makanan seperti warung nasi, bakmi/sowan, bakso, soto, rawon, pecel Dll. ada juga R. panel, Konveksi, dan Tempat Rombeng. Di blok c ini jalannya agak lebar di dibandingkan blok A dan Blok b karena toko/lpak x lebih sedikit sekitar 330 toko/lpak.

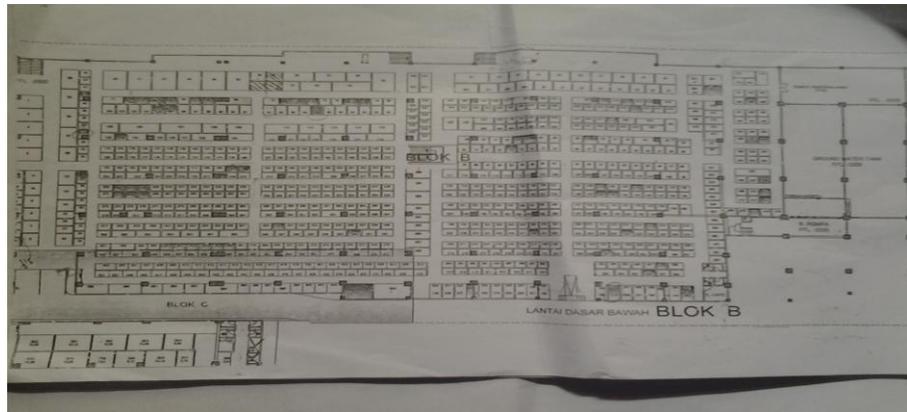
GAMBAR 3.4
LANTAI DASAR BAWAH BLOK A.



hasil Observasi pada tgl 25 juni 2014

Dilantai dasar bawah ini terdapat beberapa penjual kebutuhan pokok diantaranya ada telur, minyak, kelapa, ketela, jagung, beras, es batu, tempe, tahu, sayur-sayuran, lombok, bumbu, petis, ikan asin, cambah, palawijo, daun, dan penjual bunga dll. ada juga R. Panel, Loading duck, Travo dan ruang Genset. Di lantai bawah blok A ini mempunyaikurang lebih 718 lapak/toko.

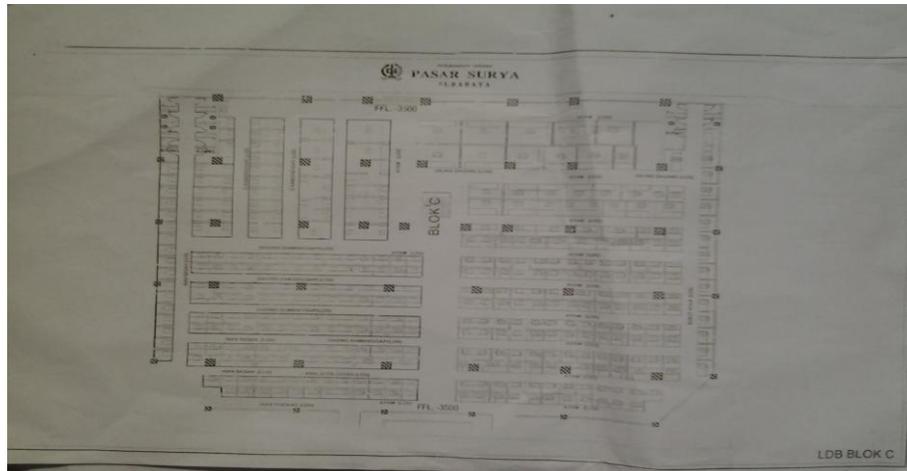
GAMBAR 3.5
LANTAI DASAR BAWAH BLOK B.



Hasil Observasi pada tgl 25 juni 2014

Di lantai bawah blok B ini terdapat penjual perabotan rumah tangga, seperti wajan, sutil, tempat buat masak nasi, piring ,gelas, garpu sendok dll. Ada juga penjual karpet, selimut, bahkan badcover, sprei dan koset. di lantai bawah blok B ini juga terdapat Tempat penitipan anak (TPA) supaya anak-anak yang dibawa kepasar tidak hilang, biasanya kebanyakan ketika orang tuanya sedang asik memilih barang yang mau dibeli lupa akan anaknya yang dibawa oleh karena itu, lebih bagusnya anaknya dititpkan di tempat penitipan anak (TPA) dan pada anaknya hilang. jumlah lapak yang ada di lantai dasar Bawah Blok C ini kurang lebih 519 toko/lapak.

GAMBAR 3.6
LANTAI DASAR BAWAH BLOK C



Hasil Observasi pada tgl 25 juni 2014

Di lantai dasar bawah blok C ini terdapat lauk pauk seperti penjual daging sapi, daging ayam, daging kambing dan macam-macam ikan basah seperti pindang, tongkol, bandeng, tengiri, bawal, udang, dll di blok ini juga terdapat gilingan daging dan R. panel. banyaknya toko/lapak di lantai dasar bawah blok C ini terdapat kurang lebih 338 toko/lapak.

Dihat dari beberapa gambar di atas jelas sekali kalau pasar DTC wonokromo Surabaya merupakan pasar terlengkap mulai dari kebutuhan pokok sampai dengan kebutuhan Rumah tangga dan kebutuhan pribadi, karena harganya juga bisa dijangkau. akan tetapi pasar DTC Wonokromo kondisinya sangat memprihatinkan ada sampah dimana-mana, dan jalan didalam pasar itu sangat sempit karena terlalu banyak pedangannya sehingga ketika pasar sangat ramai sekali pengunjung harus berdesek-desekkan supaya bisa lewat, dan

dari kondisi seperti itu copetpun bereaksi untuk memanfaatkan kesempatan seperti itu, sebagaimana hasil wawancara saya dengan bapak edi pedagang baju di pasar DTC Wonokromo asal dari Madura sampang 19 juni 2014 umur 35 :

“Ketika pasar rame mbk copetpun berkliaran dia memanfaatkan waktu tersebut untuk mencuri barang pengunjung yang hendak berbelanja. Sehingga kadang saya berpesan mbak kepada pelanggan-pelanggan saya ketika rame suruh menarok tas atau dompetnya didepan, kadang ada mbk orang yang menarok tasnya dibelakang lalu saya tegor supaya tasnya di tarok didepan karena pasar rame. Soalnya nyareh pesse melarat mbak (cari uang itu susah mbk) harus sampek banting tulag seperti saya ini”.³²

Dari wawancara diataslah sudah terbukti bahwasannya kondisi pasar di DTC Wonokromo sangat rawan sekali ketika pengunjung sangat ramai, karena copet berkliaran dimana ketika padatnya pembeli. Akan tetapi ada juga pedagang dari madura yang selalu mengingatkan pembelinya agar berhati-hati membawa dompetnya atau tasnya supaya di tarok didepan, karena pedagang tersebut juga berfikir lau mereka kecopetan bisa merugikan pengunjung yang datang ke pasar DTC Wonokromo Surabaya.

2. Kondisi Demografis

Dari data (profil/monografi) yang diperoleh di pasar DTC Wonokromo Surabaya dapat di sebutkan bahwa jumlah pedagang keseluruhan yang berada di pasar DTC Wonokromo kurang lebih sebanyak 3900 pedagang, sedangkan yang aktif yang berada di pasar DTC

³² wawancara dengan bapak edi pedagang baju di pasar DTC Wonokromo asal dari Madura sampang 19 juni 2014

Wonokromo sebanyak 3740 pedagang, dan jumlah pedagang yang tidak aktif yang berada di pasar DTC Wonokromo sebanyak 157.

Adapun data yang lebih lengkap tentang jumlah pedagang sesuai dengan kelompok berdasarkan pedagang aktif ataupun pedagang yang tidak aktif sebagaimana tertulis dalam tabel.³³

Tabel 3.1
Komposisi pedagang pasar DTC Wonokromo Surabaya Berdasarkan pedagang yang aktif dan pedagang yang pasif.

No	Uraian	Keterangan
1	Pedagang yang aktif	3740 pedagang
2	Pedagang yang pasif	157 pedagang
3	Jumlah seluruh pedagang	3897 pedagang

Wawancara dengan Ibu Sutiem tgl 25 juni 2014

3. Organisasi pasar.

Pasar DTC Wonokromo Surabaya langsung di awasi dan dilindungi oleh PD pasar surya. yang mana PD pasar surya berhak memberi perizinan atas seseorang yang ingin membuka lapak/toko di pasar DTC wonokromo Surabaya, bukan hanya di pasar DTC Wonokromo Surabaya, semua pasar yang berada di surabaya berada di naungan PD pasar surya dan dilindungi atau di awasi oleh PD pasar surya. akan tetapi di DTC wonokromo surabaya jika ingin membeli lapak/menyawa lapak, harus izin ke PD pasar melalui kantor yang berda di pasar DTC Wonokromo tersebut, lalu dari kantor menindaklanjuti ke PD pasar surya. dan ketika Pd pasar surya menyetujui atau mengizinkannya membuka lapak, tugasnya pengurus kantor mengurus di sebelah mana atau menyediakan tempat yang akan dibeli ataupun yang akan di sewa oleh pedagang yang berada di pasar DTC wonokromo Surabaya. Harga sewa

³³ Data diambil dari kantor pasar DTC Wonokromo Surabaya pada tanggal 25 juni 2014

ataupun harga beli lapak/toko sangatlah terjangkau, jika harga beli sekitar RP 35000000 pertoko/lapak. dan harga sewa toko/lapak sekitar RP12000000 pertahun. Jika dilihat-lihat lebih baik membeli lapak/ toko ketimbang menyewanya karena sangat jauh besar harganya. dan tidak di pungut pajal melainkan cuman iruan listrik dan sampah perbulan itupun tergantung pemakaian pedagang yang berada di DTC Wonokromo surabaya. Sebagai mana wawancara saya dengan bapak asmuni pedagang baju asal bangkalan yang mempunyai lapak/toko sendiri pada tgl 29 juni 2014 umur 45:

“Saya dulunya pertama-tamanya tanyak sama pedagang yang berada di pasar DTC Wonokromo surabaya, dan saya di suruh langsung tanyak ke kantor pasar yang berda di sebelah pojok pasar, dan menanyakan apakah ada yang kosong, alahamdulillah mbak ternyata ada dan saya langsung mengambilnya. Dengan harga Rp.35.000.000 perlapak/toko, dan saya langsung mengurus surat izin menempatnya, saya mbak hanya mengumpulkan foto copy KTP dan semua yang mengurusnya karyawan kator tersebut mbak, saya hanya tinggal terima beresnya mbak, kalau saya sich lebih mending membeli lapak/toko mbk soalnya harga sewanya mahal sekitar Rp.12.000.000 pertahun, *tak cocok bik ollennah se ajuwelen mbk* (gak sebanding dengan hasil penjualannya mbak). apa lagi harus banyar listrik ama sampah untungnya aja gak ada pajaknya mbak.”³⁴

Dari wawancara dengan bapak asmuni tersebut jelas sekali bahwasannya tidak harus seenaknya sendiri membuka lapak/toko harus ada perizinan dari PD Pasar yang mana semua pasar berda di naungan atau di awasi oleh PD pasar tersebut. dan cara melakukan perizinannya saja sangat mudah dan tidak terlalu ribet, hanya saja menyetorkan KTP dan

³⁴ wawancara dengan bapak Asmuni pedagang dari madura bangkalan pada tanggal 29 juni 2014

semua yang mengurusnya pihak kantor yang berada di DTC wonokromo Surabaya tersebut.

4. Kondisi pendidikan

Apabila dilihat dari sektor pendidikan, pedagang dipasar DTC Wonkromo yang mayoritas dari Madura tersebut merupakan type masyarakat yang rata-rata mempunyai tingkat pendidikan yang rendah, karena mereka sejak kecil sudah ikut merantau atau sudah di ajari untuk berdagang oleh kedua orang tua mereka, maka dari itu apabila dilihat dari kebanyakan masyarakat Madura yang berada di pasar DTC wonokromo tersebut mereka lebih meluangkan waktunya untuk bekerja atau berdagang untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehingga mereka lupa akan pendidikan yang sangat penting bagi mereka. Hal ini bisa dibuktikan dari hasil wawancara dengan ibu titik pedagang baju di pasar DTC wonokromo asal dari Madura pamekassan 18 juni 2014 umur 47.

“saya dari kecil sudah diajari bekerja atau berdagang mbak oeh kedua orang tua saya untuk memenuhi kebutuhan hidup, sehingga saya tidak mempunyai waktu untuk sekolah, dan saya sekarang sudah merasa nyaman dengan pekerjaan saya dengan menjadi seorang pedagang. Apa lagi dulu saya tidak punya biaya untuk sekolah, karena kedua orang tua saya dulu *reng tak andhik* (orang tidak punya).”³⁵

Dari pengakuan ibu titik tersebut maka bisa dibuktikan bawa pedagang yang mayoritas dari Madura dipasar DTC wonokromo tersebut lebih meluangkan waktunya untuk bekerja atau berdagang untuk memenuhi kebutuhan kehidupan mereka, ketimbang untuk bersekolah.

³⁵ wawancara dengan ibu titik pedagang baju di pasar DTC wonokromo asal dari Madura pamekassan 18 juni 2014

Sehingga waktu untuk bersekolah dibuat bekerja atau bedagang. Dari situlah timbul jiwa kewirausahaan yang dimiliki pedagang dari Madura tersebut karena dari kecil mereka sudah diajarkan untuk berdagang atau bekerja.

5. Kondisi Ekonomi

Pada umumnya pedagang Madura yang berada di pasar DTC Wonokromo tersebut kekayaannya bermacam-macam atau berfariasi, bisa dilihat dari pedagang yang mempunyai banyak toko di pasar tersebut, ada juga yang mempunyai toko yang kecil, akan tetapi hampir 75% pedagang yang mempunyai toko lebih dari dua. Seperti halnya ibu sulis yang sampai mempunyai 4 toko sebagaimana hasil wawancara saya dengan ibu sulis pedagang sepatu asli Madura bangkalan, pada tanggal 19 juni 2014, umur 50

“Alhamdulillah saya sudah mempunyai 4 toko mbk yang dulunya saya hanya mempunyai 1 toko dan sekarang berkembang menjadi 4 toko, saya bersyukur sekali mbk, sekarang saya sudah berkecukupan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga saya. Akan tetapi semua itu tidak gampang mbak, peruh proses dan kerja keras yang harus saya lakukan untuk seperti ini.”³⁶

Dari wawancara di atas bisa saya lihat bahwasannya kekayaan yang dimiliki oleh pedagang asal Madura tersebut di pasar DTC Wonkromo sangatlah berkecukupan akan tetapi semua itu dilajukannya dengan kerja keras dan ada proses untuk mencapai semua itu. Semangat yang dipunyai oleh pedagang Madura tersebut sangatlah bagus mereka rela meninggalkan anak-anaknya dirumah supaya memenuhi kehidupan mereka.

³⁶ wawancara dengan ibu sulis pedagang asli Madura di pasar DTC wonokro pada tanggal 19 juni 1014

B. Deskripsi Hasil Penelitian

1. Faktor yang melatar belakangi masyarakat madura memilih profesi sebagai pedagang.

Berdagang merupakan pekerjaan yang sangat mengasikkan dimana penghasilan yang di dapat kan sangat banyak dan bisa meraup keuntungan yang banyak sekalipun juga bisa menghidupi kebutuhan hidup mereka. Pada tanggal 29 Juni 2014 penulis telah melakukan wawancara pada sebagian pedagang di DTC yang kebetulan mayoritas orang Madura. saya mewawancarai beberapa orang pedagang asal madura yang juga berjualan di DTC waktu itu. pada beberapa pedangan yang berasal dari Madura kami tanyakan beberapa hal yang bisa membantu kami mendapatkan informasi seputar latar belakang kenapa memilih menjadi pedagang.

Banyak hal yang melatar belakangi masyarakat madura untuk menjadi pedagang. sebagian hasil beberapa wawancara yang saya lakukan di DTC pada tanggal 29 Juni 2014 dapat disimpulkan bahwa mayoritas orang Madura memiliki keahlian dalam bidang perdagangan. tak hanya di daerah Surabaya saja, orang Madura juga banyak berdagang di luar kota bahkan diluar Negri. berikut adalah hal dan faktor yang melatar belakangi orang Madura memilih berdagang:

a. Faktor keluarga

Faktor keluarga adalah salah satu yang melatar belakangi banyaknya masyarakat madura memilih menjadi pedagang. mayoritas dari mereka memiliki keluarga yang notabennya adalah pedagang,

sehingga rasa ketertarikan untuk berdagang lebih tinggi. keluarga juga menjadi faktor yang paling kuat karena terkadang masyarakat madura menuntut keturunannya untuk melanjutkan usaha yang telah dirintis dari awal. seperti kata saudara salim yang berasal dari bangkalan dan mengikuti jejak orang tuanya untuk berdagang, ketika saya bertanya latar belakang menjadi pedagang, berikut jawabannya. Sebagaimana wawancara saya dengan Bapak salim 35 tahun pedagang madura bangkalan penjual baju.

“orang tuaku udah jadi pedagang sejak dulu bak, ibuku jual sayur di mangga dua jakarta, saudara-saudaraku yang lain juga dagang, aku disini awalnya disuruh ibuk dagang, aku juga waktu itu males lanjutin sekolah, jadi ya,, mending cari penghasilan sendiri. Alhamdulillah, udah sekitar 5 tahun aku jualan baju disini dapet hasil yang menguntungkan, kerjanya juga nyantai.”³⁷

Dari hasil wawancara saya dengan bapak salim tersebut saya bisa menyimpulkan bahwa masyarakat madura memilih menjadi pedagang dikarenakan adanya faktor keluarga yang membuat mereka memilih menjadi pedagang.

Wawancara saya dengan Ibu Nurhayati 42 tahun, pedagang sepatu asal madura tanjung bumi.

“saya berdagang ini mbak karena semua yang ada di rumah itu dagang semua mbak, dari bapak, ibu dan adik-adik saya juga dagang, dulu bapak sama ibuk saya jualan buah tapi jualan di pasar bangkalan sana mbak, tp sekarang *lok ajual pole mbk, semangken eterrosagih sareng alek kauleh se ajualen buah neng pasar bangkalan*,(tidak jualan lagi mbak, sekarang diteruskan sama adik saya yang jualan buah di pasar bangkalan). dan saya mbak jualan baju di pasar DTC Wonokromo surabaya ini.

³⁷ hasil wawancara dengan salim pedagang DTC yang berasal dari bangkalan tgl 30 juni 2014

alhamdulillah cukup egebey adhek er sareng kebutuhan benarennah (cukup buat makan dan kebutuhan sehari-hari).”³⁸

Dari hasil wawancara dengan ibu Nurhayati di atas tersebut, menyatakan bahwa karena kedua orang tuanya berdagang sehingga ibu Nurhayati tersebut jadi ikut-ikuttan untuk berdagang, dengan berprofesi sebagai pedagang menurut ibu Nurhyati bisa mencukupi kebutuhan hidupnya dengan hasil jerih payahnya sebagai pedagang.

Wawancara saya dengan bapak Ahmad 40 tahun, pedagang perabotan rumah tangga asal dari madura sumennep.

Kauleh adegeng nekah mbak, soallah olle werisan deri rengseppo kalueh mbak, rengseppo kauleh nekah mbak deri lambek la adhegeng, sampek semangken gik adhegeng, alhamdulillah semangken mbak rengseppo kauleh le geduen toko e Pasar DTC, Pasar Atom, Pasar Kapasan mbak, se e DTC nekah mbak e Begi dhek kauleh, ben bedheh jugen alek kuleh se ajulen e DTC, padheh sareng kauleh nekah mbak. Semangken Alhamdulillah tan teretan kauleh le padheh adegeng kabbi mbak. (saya dagang ini mbak karena dapat warisan dari orang tua saya, orang tua saya ini mbka dari dulu sampek sekarang dagang Alhamdulillah sekarang orang tua satya mbak udah punya toko di pasar DTC, pasar Atom, pasar Kapasan, di pasar DTC ini mbak di kasihkan saya dan adek saya juga yang jualan di pasad DTC ini, sama dengan saya juga mbak. alhamdulillah sekarang saudara-saudara saya sudah jadi pedagang semua mbak.)”³⁹

Bapak Ahmad ini adalah asli dari madura yang bekerja sebagai pedagang, bapak Ahmad bekerja sebagai pedagang tersebut karena faktor keluarga, dimana kedua orang tuanya adalah seorang pedagang dan bapak ahmad ini di kasih warisan toko oleh kedua orang tuanya supaya dikelola oleh bapak Ahmmad sendiri. Bukan hanya bapak

³⁸ hasil wawancara dengan ibu Nurhayati pedgang DTC yang bersal dari arosbaya tgl 30 juni 2014

³⁹ hasil wawancara di pasar DTC Wonokromo dengan pabak ahmad asal banyuates tgl 30 juni 2014

Ahmad saudara-saudaranya pun di kasih warisan toko juga oleh orang tuanya.

b. Faktor lingkungan yang mayoritas pedagang

Tak hanya keluarga yang menjadi latar belakang masyarakat madura memilih untuk menjadi pedagang. faktor lingkungan yang mayoritas pedagang juga adalah salah satu faktor yang melatar belakangi masyarakat madura memilih menjadi pedagang. masyarakat madura mayoritas memang berprofesi sebagai pedagang. berikut hasil wawancara saya dengan orang madura yang menjadi pedagang karena tertarik melihat para tetangganya menjadi pedagang.

“saya itu bak awalnya gak tertarik buat jadi pedagang, tapi saya juga mikir kalo gak kerja mau dapet uang dari mana, dan kebetulan di sampang tempat saya tinggal banyak yang merantau kesini dan jadi pedagang, melihat mereka sukses saya jadi pengen nyoba, ya saya nyoba kesini karena banyak tetangga saya yang dagang disini juga”.⁴⁰

Wawancara tersebut bisa disimpulkan bahwa lingkungan juga menjadi salah satu faktor masyarakat madura memilih menjadi pedagang dan mencoba keberuntungan lewat dagang. hal ini juga yang banyak melatar belakangi masyarakat madura menjadi pedagang di daerah-daerah rantau.

c. Faktor keahlian yang terdapat pada diri orang Madura

Masyarakat madura sudah terkenal menjadi seorang bisnisan, dimana ada orang madura kebanyakan berprofesi sebagai pedagang, disetiap daerah atau kota bahkan luar negri sekalipun masyarakat

⁴⁰ hasil wawancara di pasar DTC dengan bapak imam asal sampang tgl 30 juni 2014

madura dikenal sebagai masyarakat yang suka menjalankan profesi dagang. banyak dijumpai di berbagai tempat orang madura banyak menjadi pedagang yang dibilang sukses dan tak sedikit yang mengakui hal tersebut. sebagaimana hasil wawancara saya di pasar DTC dengan bapak imam asal sampang tgl 30 juni 2014 pedagang baju anak-anak umur 44 tahun.

“saya dagang awalnya iseng-iseng mbak, lama kelamaan kok enak, banyak orang yang bilang katanya orang madura itu emang udah bakatnya sebagai pedagang, saya awalnya gak percaya. setelah dipikir-pikir memang bener, banyak orang madura yang merantau trus sukses dengan dagangnya. malah sampek ada yang jadi milyader mbk. kayak orang madura yang suka bisnis besi tua gitu. hasilnya besar kayak gitu tu bak.”⁴¹

Dari hasil wawancara dengan bapak somat diatas jelas sekali tak sedikit orang yang mengakui keahlian orang madura yang mayoritas adalah pedagang. memang disetiap daerah orang madura kebanyakan menjadi pedagang. mereka sudah memiliki bakat yang murni dan sudah menjadi rahasia publik tentang keahlian berdagang masyarakat madura.

d. Berdagang lebih menjanjikan keuntungan

Masyarakat memiliki keyakinan bahwa berdagang itu memiliki lahan bisnis yang stabil, keuntungan yang didapat dengan kerugian yang mungkin akan terjadi tidak terlalu membuat mereka khawatir. mereka berfikir bahwa dengan berdagang hasil yang mereka peroleh lumayan menggiurkan dan ketika mengalami kerugian menurut

⁴¹ wawancara dengan bapak somad asal bangkalan tgl 1 juli 2014

mereka tidak terlalu mengkhawatirkan asal yang mereka jual barang-barang standart. seperti wawancara saya dengan ibu mina yang berasal dari bangkalan pedagang tas umur 55 tahun.

“enak dagang bak, hasilnya itu banyak kalo pun mau rugi juga gak pas rugi-rugi amat. saya disini dagang jam udah 5 tahun, kadang ya kalo rame hasilnya banyak, kalo lagi sepi ya dikit, tapi gak sampek pas rugi”⁴²

Dari hasil wawancara di atas dengan ibu mina bahwasannya berdagang tersebut lebih menjanjikan keuntungan ketimbang pekerjaan yang lainnya, meskipun kadang barang dagangannya sepi oleh pembemi mereka pun tidak khawatir karena mereka yakin tidak akan sampek rugi. Begitulah cara berfikir dan faktor masyarakat madura memilih menjadi pedagang.

e. Bosan jadi pegawai

Alasan ini memang tidak banyak diutarakan oleh pada pedagang asal madura, Namun ada juga yang beralasan seperti itu, seperti hasil wawancara saya dengan ibu Ani asal pamekasan, pedagang baju, umur 38 tahun, yang mengatakan seperti ini.

“ah mbak aku males kalo disuruh dandan, kudu cantik, jadi bawahan, terikat sama waktu, aku lebih enak dagang, lebih santai, mau ngapain aja juga udah terserah aku, pulang lebih cepet juga bisa.”⁴³

Dari hasil wawancara dengan ibu Ani tersebut yang sederhana namun penuh arti, dengan berdagang maka mereka tidak akan terikat oleh peraturan kantor yang ketat dan tidak menjadi bawahan yang

⁴² wawancara dengan ibu Mina asal Bangkalan tgl 1 juli 2014

⁴³ wawancara dengan ibu ani asal pamekasan tgl 1 juli 2014

selalu diatur, mereka lebih senang bekerja dengan kemauan mereka sendiri. yang menurut ibu Ani pokoknya santai tapi dapat penghasilan yang cukup.

2. Etos kerja dan jiwa entrepreneurship yang ada pada pedagang Madura di pasar DTC Wonokromo

Etos kerja dan jiwa entrepreneurship yang dimiliki orang Madura adalah murni datang dari diri mereka sendiri dan karena adanya factor lingkungan yang mendukung mereka untuk berdagang. dan kita bisa lihat hal tersebut menjadikan mereka semangat dan bisa mencukupi kehidupan mereka. hal itu bisa di ungkapkan karena adanya 3 faktor yaitu:

a. Etos kerja yang sangat tinggi.

Mayoritas masyarakat Madura memiliki semangat yang sangat tinggi dalam menjalani profesi apa saja yang mereka jalani seperti halnya profesi dagang yang mayoritas masyarakat Madura tekuni. Masyarakat Madura memiliki semangat pantang menyerah yang sudah mendarah daging pada masyarakat yang sering disebut pulau garam tersebut. Menurut masyarakat Madura ketika ketika kita mau mendapatkan apa yang kita inginkan maka kita harus bekerja keras, karena tak selama hidup itu indah pasti ada pasang surut dalam menjalani sebuah kehidupan. hal tersebut yang menjadikan semangat kerja masyarakat Madura dan semangat tidak gampang menyerah. ketika mereka mendapatkan masalah dalam hal berdagang, masyarakat Madura tidak sungkan untuk mendapatkan pinjaman dari orang lain.

Masyarakat Madura bila Dilihat dari ciri-ciri etos Kerja yang mana ciri-ciri etoa kerja yang pertama, menjiwa kepemimpinan, yang kedua selalu berhitung waktu, yang ketiga menghargai waktu, yang keempat Dia tidak pernah merasa puas berbuat kebaikan, kelima hidup hemat dan Efisien, yang keenam memiliki jiwa wiraswasta, yang ketujuh memiliki jiwa bertanding & bersaing, yang kedelapan keinginan untk mandiri dan yang terakhir memiliki sifat keilmuan. Semua ciri-ciri itu ada dalam diri masyarakat Madura. Di lain hal Mayoritas masyarakat madura tidak malu untuk lebih memilih berdagang dari pada melanjutkan pendidikan ketingkat yang lebih tinggi. seperti halnya wawancara saya dengan bapak herman pedagang jam, umur 56 yang berasal dari sampang pada tgl.29 juni 2014

1) Bapak Herman pedagang Asli Sampang

“ Saya males mbk buat ngelanjutin sekolah karena menurut saya cari uang itu lebih mengasikkan mbak ketimbang sekolah yang harus selalu mikir, lau kerja kan gak mbak meskipun mikir tapi gak nemmen-nemmen mikirnya mbak. Apalagi penghasilannya banyak mbak, beli apa aja sekarang saya bisa mbak, alhamdulillah sekarang saya sudah punya toko baju 3 mbak yang dulunya hanya satu itupun di kasih oleh orang tua saya mbak”⁴⁴.

2) Ibu Sutiah pedagang asli Bangkalan, umur 34 pedagang makanan.

aku mbak ninggalin anak-anakku nag omah madura, buat kerjo nag Surabaya iky, aku sakno mbak neg anak-anakku tak gowo nag surabaya melok aku kerjo, wes kepanasen engkok nag kene pas gk keramut ambek aku, tapi nag meduru onok seng ngemmbong mbak ibukqw seng ngemmong, aku mikir wes

⁴⁴ wawancara dengan mas herman pedagang asal sampang tgl 29 juni 2014

jarno anak-anakw nak meduro pokok e aku kerjo golek duwek gawe kebutuhan anak-anakku n kebutuhan bendinone mbak. (saya mbak ninggalin anak-anak saya di rumah madura, buatkerja di surabaya ini, saya kasian mbak kalau anak-anak saya, ikut saya kerja mbak udah kepanasan ntar juga pas gak direken sama saya, tapi di madura anak-anak saya ada yang ngasuh mbak, ibuk saya yang ngasuh mbak, saya mikir udah biarin anak-anak saya di madura yang penting saya disini kerja cari uang buat anak-anak saya dan kebutuhan sehari-harinya mbak)⁴⁵

Ungakapan ini menunjukkan bahwa betapa pentingnya bekerja dari persepsi Kehidupan mereka. mayoritas pedagang asal madura tersebut yang mempunyai profesi sebagai pedagang ini tidak semuanya tergolong orang yang perekonomiannya tidak mampu, melainkan ada juga dari mereka yang termasuk dari kalangan menengah ke atas yang apa bila mereka menginginkan sesuatu tersebut bisa terpenuhi. Namun mereka memilih sebagai pedagang di Pasar DTC Wonokromo surabaya, karena bakat dan jiwa mereka adalah dagang ada juga faktor dari lingkungan yang menjadikan mereka semangat untuk bekerja.

Hal tersebut terbukti bahwa semangat kerja yang dimiliki pedagang madura Di Pasar DTC Womokromo Surabaya tersebut sangatlah tinggi, dan usaha mereka meraih kesuksesan juga bisa terbukti dengan mampunya mereka membuka cabang pekerjaan yang mereka rintis dari awal.

b. Pantang menyerah.

Mereka harus membanting tulang, memeras keringat baik tenaga dan fikiran mereka hanya untuk mendapatkan rupiah atau

⁴⁵ wawancara dengan Ibu Sutiah pedagang asli bangkan tgl 29 juni 2014

mendapatkan penghasilan. banyak dari mereka yang meninggalkan pendidikannya mereka demi pekerjaan yang mereka geluti, meskipun mereka harus meninggalkan sekolahnya hanya untuk bekerja untuk menhasillakan uang. Hal ini terbukti dari hasil wawancara saya dengan:

1) Hasil wawancara dengan Mas Edi pedagang madura dari

Sumennep, umur 45, pedagang sepatu.

“ semangat bekerja atau etos kerja adalah jiwa bisnis dan sifat pantang menyerah yang harus dipupuk mulai sekarang. tak peduli saya harus meninggal sekolah saya demi pekerjaan saya sebagai pedagang ini mbak. karena kemampuan saya adalah berdagang mbak. dan saya bisa memenuhi kebutuhan saya sekarang ini tanpa harus memita kepada kedua orang tua saya.”⁴⁶

2) wawancara saya dengan Ibu HJ. Sakdiyah pedagang asli

Sampang, umur 50 tahun, pedagang tas.

Kauleh lambek mbak lambek lok kadik semangken mbak, lambek kauleh geduwen toko neg 1. deri teko 1 nekah sareng kauleh ekelola sareng raka kauleh mbak, gi kadeng kauleh rugi, kadeng gi untung mbak. tapeh kauleh gi, lok putus neng tenggah jelen mbak, kauleh mekker rugi untung reng adegeng nekeh le biasa mbak, tapi semangken hampean le taoh dibik mbak, alhamdulillah tokonnah kauleh le lebbi dari sittong. (saya dulu mbak gak kayak sekrang mbak, dulu saya cuman punya toko 1. dari toko satu itu saya kelola mbak sama suami saya, ya kadang saya rugi, kadang ya untung mbak, tapi saya mikir mbak untung sama ruginya pedagang itu udah biasa, tapi sekerang sampean udah tau sendiri mbak, Alhamdulillah tokonya saya sekarang udah lebih dari satu)⁴⁷

Begitu besar etos kerja yang mereka punya. bagi pedagang manyoritas masyarakat madura ini memandang pekerjaan merupakan media dalam meringankan beban kedua orang tua, dan juga

⁴⁶ wawancara dengan mas edi asal madura sumennep tgl 29 mei 2014

⁴⁷ Wawancara Dengan Ibu HJ, sakdiyah asal madura Sampang tgl 03 juni

mengaplikasikan bakat yang mereka punya. dan mereka yakin dengan bekerja keras mereka akan bisa memenuhi kehidupan mereka di dunia dan akhirat.

c. Jiwa Enterpreunership/kewirausahaan yg tinggi.

Seseorang yang memiliki kemampuan dan juga mempunyai watak atau pun prilaku yang bisa mewujudkan suatu gagasan inovatif dalam dunia nyata yaitu pekerjaan itulah yang di sebut kewirausahaan, dalam Halnya orang Madura Mereka mampu mengerjakan pekerjaannya sesuai dengan prilaku atau watak yang mereka dan kemampuan yang merekamiliki seperti wawncara saya dengan bapak Samsudin pedagang sepatu asal Sampang umur 45 tahun :

“saya memilih kerja sebagai pedagang ini karena saya rasa kemampuan saya di dagang, dan menurut saya dengan watak saya yg keras kepala ini, dan dengan memilih pekerjaan sebagai pedagang ini saya mampu meningkatkan dagangan saya ”

Dari hasil wawancara saya dengan bapak samsudin sudah tergambar jelas bahwa jiwa enterpreunership/kewirausahaan yang dimiliki oleh pedagang Madura tersebut Sangatlah tinggi, mereka yakin dengan jiwa dan kemampuan yang mereka miliki bisa mengantarkan mereka dalam kesuksesan.

C. ANALISIS DATA

1. Temuan di lapangan

Semua data yang diperoleh dilapangan, sebagaimana telah dideskripsikan pada BAB III di atas, Setelah dianalisis secara cermat maka diperoleh beberapa temuan penting sebagai berikut:

NO	FOKUS PENELITIAN	KETERANGAN
1	Latar belakang etos kerja dan jiwa <i>enterpreunership</i> padagang madura di DTC wonokromo Surabaya.	<p>1. Faktor keluarga</p> <p>faktor keluarga adalah salah satu yang melatar belakanginya banyaknya masyarakat madura memilih menjadi pedagang. mayoritas dari mereka memiliki keluarga yang notabennya adalah pedagang, sehingga rasa ketertarikan untuk berdagang lebih tinggi. keluarga juga menjadi faktor yang paling kuat karena terkadang masyarakat madura menuntut keturunannya untuk melanjutkan usaha yang telah dirintis dari awal. seperti kata saudara salim yang berasal dari</p>

		<p>bangkalan dan mengikuti jejak orang tuanya untuk berdagang, ketika saya bertanya latar belakang menjadi pedagang, berikut jawabannya.</p> <p>“orang tuaku udah jadi pedagang sejak dulu bak, ibuku jual sayur di mangga dua jakarta, saudara-saudaraku yang lain juga dagang, aku disini awalnya disuruh ibuk dagang, aku juga waktu itu males lanjutin sekolah, jadi ya,, mending cari penghasilan sendiri. Alhamdulillah, udah sekitar 5 tahun aku jualan baju disini dapet hasil yang menguntungkan, kerjanya juga nyantai.”⁴⁸</p> <p>dari hasil wawancara saya dengan bapak salim tersebut saya bisa menyimpulkan</p>
--	--	---

⁴⁸ hasil wawancara dengan salim pedagang DTC yang berasal dari bangkalan

		<p>bahwa masyarakat madura memilih menjadi pedagang dikarenakan adanya faktor keluarga yang membuat mereka memilih menjadi pedagang.</p> <p>2. faktor lingkungan yang mayoritas pedagang</p> <p>Tak hanya keluarga yang menjadi latar belakang masyarakat madura memilih untuk menjadi pedagang. faktor lingkungan yang mayoritas pedagang juga adalah salah satu faktor yang melatar belakangi masyarakat madura memilih menjadi pedagang. masyarakat madura mayoritas memang berprofesi sebagai pedagang. berikut hasil wawancara saya dengan orang madura yang menjadi pedagang karena tertarik</p>
--	--	--

		<p>melihat para tetangganya menjadi pedagang.</p> <p>“saya itu bak awalnya gak tertarik buat jadi pedagang, tapi saya juga mikir kalo gak kerja mau dapet uang dari mana, dan kebetulan di sampang tempat saya tinggal banyak yang merantau kesini dan jadi pedagang, melihat mereka sukses saya jadi pengen nyoba, ya saya nyoba kesini karena banyak tetangga saya yang dagang disini juga”.⁴⁹</p> <p>wawancara tersebut bisa disimpulkan bahwa lingkungan juga menjadi salah satu faktor masyarakat madura memilih menjadi pedagang dan mencoba keberuntungan lewat dagang. hal ini juga yang banyak melatar belakangi</p>
--	--	--

⁴⁹ wawancara di pasar DTC dengan bapak imam asal sampang

		<p>masyarakat madura menjadi pedagang di daerah-daerah rantau.</p> <p>3. Faktor keahlian yang terdapat pada diri orang Madura</p> <p>masyarakat madura sudah terkenal menjadi seorang bisnismen, dimana ada orang madura kebanyakan berprofesi sebagai pedagang, disetiap daerah atau kota bahkan luar negri sekalipun masyarakat madura dikenal sebagai masyarakat yang suka menjalankan profesi dagang. banyak dijumpai di berbagai tempat orang madura banyak menjadi pedagang yang dibilang sukses dan tak sedikit yang mengakui hal tersebut. seperti halnya yang diutarakan oleh bapak somad yang berasal dari bangkalan.</p>
--	--	---

		<p>“saya dagang awalnya iseng-iseng mbak, lama kelamaan kok enak, banyak orang yang bilang katanya orang madura itu emang udah bakatnya sebagai pedagang, saya awalnya gak percaya. setelah dipikir-pikir memang bener, banyak orang madura yang merantau trus sukses dengan dagangannya. malah sampek ada yang jadi milyader mbk. kayak orang madura yang suka bisnis besi tua gitu. hasilnya besar kayak gitu tu bak.”⁵⁰</p> <p>Dari hasil wawancara dengan bapak somat diatas jelas sekali tak sedikit orang yang mengakui keahlian orang madura yang mayoritas adalah pedagang. memang disetiap daerah orang madura</p>
--	--	--

⁵⁰ wawancara dengan bapak somad asal bangkalan

		<p>kebanyakan menjadi pedagang. mereka sudah memiliki bakat yang murni dan sudah menjadi rahasia publik tentang keahlian berdagang masyarakat madura.</p> <p>4. Berdagang lebih menjanjikan keuntungan</p> <p>Masyarakat memiliki keyakinan bahwa berdagang itu memiliki lahan bisnis yang stabil, keuntungan yang didapat dengan kerugian yang mungkin akan terjadi tidak terlalu membuat mereka khawatir. mereka berfikir bahwa dengan berdagang hasil yang mereka peroleh lumayan menggiurkan dan ketika mengalami kerugian menurut mereka tidak terlalu mengkhawatirkan asal yang mereka jual barang-barang standart. seperti yang dikemukakan oleh ibu mina</p>
--	--	--

		<p>yang berasal dari bangkalan.</p> <p>“enak dagang bak, hasilnya itu banyak kalo pun mau rugi juga gak pas rugi-rugi amat. saya disini dagang jam udah 5 tahun, kadang ya kalo rame hasilnya banyak, kalo lagi sepi ya dikit, tapi gak sampek pas rugi”⁵¹</p> <p>Dari hasil wawancara di atas dengan ibu mina bahwasannya berdagang tersebut lebih menjanjikan keuntungan ketimbang pekerjaan yang lainnya, meskipun kadang barang dagangannya sepi oleh pembemi mereka pun tidak khawatir karena mereka yakin tidak akan sampek rugi. Begitulah cara berfikir dan faktor masyarakat madura memilih menjadi pedagang.</p> <p>5. Bosan jadi pegawai</p>
--	--	--

⁵¹ wawancara dengan ibu Mina asal Bangkalan tgl 1 juli 2014

		<p>Alasan ini memang tidak banyak diutarakan oleh pada pedagang asal madura, Namun ada juga yang beralasan seperti itu, seperti yang diungkapkan ibu Ani asal pamekasan yang mengatakan seperti ini.</p> <p>“ah mbak aku males kalo disuruh dandan, kudu cantik, jadi bawahan, terikat sama waktu, aku lebih enak dagang, lebih santai, mau ngapain aja juga udah terserah aku, pulang lebih cepet juga bisa.”⁵²</p> <p>Dari hasil wawancara dengan ibu Ani tersebut yang sederhana namun penuh arti, dengan berdagang maka mereka tidak akan terikat oleh peraturan kantor yang ketat dan tidak menjadi bawahan yang selalu diatur, mereka lebih</p>
--	--	--

⁵² wawancara dengan ibu ani asal pamekasan

		senang bekerja dengan kemauan mereka sendiri. yang menurut ibu Ani pokoknya santai tapi dapat penghasilan yang cukup.
2	Etos kerja dan jiwa <i>enterpreunership</i> yang ada pada pedagang madura di pasar DTC Wonokromo Surabaya.	1. Etos kerja yang sangat tinggi, mereka terus bekerja keras Mayoritas masyarakat Madura memiliki semangat yang sangat tinggi dalam menjalani profesi apa saja yang mereka jalani seperti halnya profesi dagang yang mayoritas masyarakat Madura tekuni. Masyarakat Madura memiliki semangat pantang menyerah yang sudah mendarah daging pada masyarakat yang sering disebut pulau garam tersebut. Menurut masyarakat Madura ketika ketika kita mau mendapatkan apa yang kita inginkan maka kita harus bekerja keras, karena

		<p>tak selama hidup itu indah pasti ada pasang surut dalam menjalani sebuah kehidupan. hal tersebut yang menjadikan semangat kerja masyarakat Madura dan semangat tidak gampang menyerah. ketika mereka mendapatkan masalah dalam hal berdagang, masyarakat Madura tidak sungkan untuk mendapatkan pinjaman dari orang lain. Mayoritas masyarakat madura tidak malu untuk lebih memilih berdagang dari pada melanjutkan pendidikan ke tingkat yang lebih tinggi. seperti halnya yang diutarakan oleh bapak herman yang berasal dari sampang.</p> <p>“ Saya males mbk buat ngelanjutin sekolah karena menurut saya cari uang itu</p>
--	--	---

		<p>lebih mengasikkan mbak ketimbang sekolah yang harus selalu mikir, lau kerja kan gak mbak meskipun mikir tapi gak nemmen-nemmen mikirnya mbak. Apalagi penghasilannya banyak mbak, beli apa aja sekarang saya bisa mbak, alhamdulillah sekarang saya sudah punya toko baju 3 mbak yang dulunya hanya satu itupun di kasih oleh orang tua saya mbak”.⁵³</p> <p>Ungakapan ini menunjukkan bahwa betapa pentingnya bekerja dari presepsi kehidupan mereka. manyoritas pedagang asal madura tersebut yang mempunyai profesi sebagai pedagang ini tidak semuanya tergolong orang yang perekonomiannya tidak</p>
--	--	---

⁵³ wawancara dengan mas herman pedagang asal sampang tgl 29 juni 2014

		<p>mampu, melainkan ada juga dari mereka yang termasuk dari kalangan menengah ke atas yang apa bila mereka menginginkan sesuatu tersebut bisa terpenuhi. Namun mereka memilih sebagai pedagang di Pasar DTC Wonokromo Surabaya, karena bakat dan jiwa mereka adalah dagang ada juga faktor dari lingkungan yang menjadikan mereka semangat untuk bekerja.</p> <p>Hal tersebut terbukti bahwa semangat kerja yang dimiliki pedagang Madura di Pasar DTC Wonokromo Surabaya tersebut sangatlah tinggi, dan usaha mereka meraih kesuksesan juga bisa terbukti dengan mampunya mereka membuka cabang pekerjaan yang mereka rintis dari awal.</p>
--	--	--

		<p>2. Pantang menyerah.</p> <p>Mereka harus membanting tulang, memeras keringat baik tenaga dan pikiran mereka hanya untuk mendapatkan rupiah atau mendapatkan penghasilan. banyak dari mereka yang meninggalkan pendidikannya mereka demi pekerjaan yang mereka geluti, meskipun mereka harus meninggalkan sekolahnya hanya untuk bekerja untuk menhasillakan uang. Hal ini terbukti dari pernyataan mas edi pedangan asli madura.</p> <p>“ semangat bekerja atau etos kerja adalah jiwa bisnis dan sifat pantang menyerah yang harus dipupuk mulai sekarang. tak peduli saya harus meninggal sekolah saya demi pekerjaan saya sebagai</p>
--	--	---

		<p>pedagang ini mbak. karena kemampuan saya adalah berdagang mbak. dan saya bisa memenuhi kebutuhan saya sekarang ini tanpa harus memita kepada kedua orang tua saya.”⁵⁴</p> <p>Begitu besar etos kerja yang mereka punya. bagi pedagang mayoritas masyarakat madura ini memandang pekerjaan merupakan media dalam meringankan beban kedua orang tua, dan juga mengaplikasikan bakat yang mereka punya. dan mereka yakin dengan bekerja keras mereka akan bisa memenuhi kehidupan mereka di dunia dan akhirat.</p>
3.	Semangat kerja keras untuk memenuhi kebutuhan hidup	Pada dasarnya orang hidup itu mencari keselamatan didunia

⁵⁴ wawancara dengan mas edi asal madura 29 mei 2014

	di dunia dan di akhirat.	<p>dan di akhirat. dan itu yang dilakukan oleh mayoritas masyarakat madura yang hidupnya dipenuhi oleh semangat kerja keras dan pantang menyerah dalam mencapai segala sesuatu. mayoritas masyarakat madura lebih memilih pekerjaan sebagai pedagang karena menurut mereka tindakan berdagang selain bisa menyokong kebutuhan hidup iya juga termasuk ibadah, dan mereka buktikan pada zaman rosulullah pun mencari rezeki dengan cara berdagang, itu sebab nya mengapa mayoritas masyarakat madura lebih memilih sebagai pedagang. selain juga menyelamatkan kebutuhan di dunia juga menyelamtkkan di akhirat</p>
--	--------------------------	--

		<p>kellak. ini sebagaimana hasil wawancara cara dengan bapak lis pedagang asal madura sampang pada tgl 30 juni 2014 “saya jualan jam ini sudah hampir 10 tahun mbak, buat makan sehari-hari dan buat biaya anak saya sekolah mbak saya berusaha mencari rezeki yang halal buat anak saya mbak, saya gk mau lau anak istri saya makan barang haram, karena menurut saya kerja ini adalah ibadah mbak, yang harus dilakukan dengan sebaik mungkin, saya gak mau mbak kerja yang bisa merugikan pembeli saya pengen pembeli puas membeli barang yang saya jual”.⁵⁵</p> <p>Dari hasil wawancara dengan bapak lis pedagang asal</p>
--	--	---

⁵⁵ wawancara dengan bapak lis pedagang asal madura sampang pada tgl 30 juni 2014

		<p>madura sampang, jelas sekali bahwasanya beliau bekerja mencari keselamatan dunia dan akhirat, dan yang beliau inginkan kebutuhan yang beliau berikan kepada keluarganya beliau dapatkkan dari barang halal.</p>
--	--	--

D. KONFIRMASI DENGAN TEORI

Dengan mencermati keadaan mayoritas masyarakat madura yang berprofesi sebagai pedagang di Pasar DTC Wonokromo Surabaya, dan sifat orang madura yang selalu bekerja keras untuk mencukupi kebutuhannya hidupnya dan etos kerja yang tinggi dan jiwa *Enterpreunershipnya*, maka peneliti dalam hal ini menggunkan teori yang menurut peneliti sesuai dengan hasil *research* yang peneliti lakukan mengenai etos kerja dan jiwa *Enterpreunership* mayoritas pedagang madura ini. teori yang peneliti gunakan sebagai anlisisnya antara lain adalah etika protestan dari Marx Weber Sebagai berikut:

1. Teori Etika Protestan Max weber

Mayoritas Masyarakat madura yang memilih berprofesi sebagai pedagang tersebut berwal dari diri mereka masing-masing, yang mana kemampuan yang mereka miliki adalah sebagai pedagang, jiwa kerja keras

dan rasa tanggung jawab terhadap sesuatu yang mereka kerjakan, bukan hanya semata-mata karena untuk mendapatkan uang akan tetapi mereka melakukannya tersebut karena untuk mewujudkan kehidupan yang sederhana, rajin beribadah, dan hidup hemat hal ini dianalisis menggunakan teori yang sesuai. Yaitu Etika protestan.

Marx weber merupakan bagian dari sebuah generasi ilmuwan universal dalam bidang ekonomi dan sosilogi Kontribusi terbesar weber Terhadap perkembangan Sosiologi Ekonomi adalah tulisan yang sekaligus menjadi bagian dari tesis besarnya tentang pengaruh etika keagamaan terhadap kehidupan ekonomi. Ide Weber tentang hal ini adalah bahwa perkembangan ekonomi dipengaruhi oleh nilai-nilai agama yang tumbuh di masyarakat. Dalam membangun tesisnya ini, Weber melakukan studi mendalam terhadap sejumlah agama besar di berbagai negara. Penelitiannya tersebut dilandasi pertanyaan mendasar, yaitu mengapa pada masyarakat non barat, perkembangan ilmiah, kesenian, politik maupun ekonomi tidak mengikuti jalur rasionalisasi yang unik di barat.

Dalam menegmbangkan tesisnya ini Weber meneliti hampir semua agama, termasuk agama-agama di Cina, India, dan Israel kuno. Tesis ini kemudian di kenal sebagai *The Protestant Ethic and Spirit of Capitalism*. inti tesis Weber ini adalah perkembangan kapitalisme di dunia barat terutama dipengaruhi oleh etika protestan yang melandasi perilaku masyarakat. Etika protestan menekankan pada praktik keagamaan yang rasional dan inovatif.

Jika Etos kerja dan Jiwa *Enterpreunership* yang dimiliki oleh pedagang madura ini dikaitkan dengan teori weber mengenai etika protestan maka akan sangat sesuai, sebab Weber berargumen bahwa teologi protestan, terutama sekte Calvinis, mendorong orang untuk melakukan aktivitas keduniaannya secara rasional di satu sisi dan di sisi lain etika tersebut juga mendorong orang untuk mewujudkan kehidupan yang asketik-sederhana, rajin beribadah, dan hidup hemat. Dalam hal ini adalah pedagang madura yang berada di pasar DTC Wonokromo Surabaya ini melakukan pekerjaannya yang menurut mereka adalah sebagai tugas yang diberikan oleh Allah SWT yang harus dikerjakan sesuai dengan ajaran agama.

Marx weber Dalam Tesisnya *The Protestant and the Spirit of Capitalism* menyatakan bahwasannya ada hubungan antara agama dan perilaku ekonomi. Weber menerangkan bahwa Ajaran Calvin menyakini hanya kerja keras saja satu-satunya yang bisa menghilangkan keraguan religius dan memberikan kelipatan akan rahmat.⁵⁶ Sama halnya dengan pedagang madura yang beranggapan bahwa kerja keraslah yang bisa mengantarkan mereka dalam kesuksesan dan mereka yakin dengan kerja keraslah segala yang mereka inginkan akan terkabul dengan usaha dan bersyujud kepada Allah SWT. Dan jelas bahwa tindakan mereka berdagang ada unsur Rasionalitas diantaranya 1). untuk mencukupi kebutuhan hidup. 2) lebih baik jadi juragan daripada pesuruh, dan

⁵⁶ Uswatun Khasanah, *Etos Kerja arena menuju Puncak prestasi*, (Yogyakarta: harumGrop. 2004), hal. 152

semangat yang dimiliki oleh orang Madura untuk berdagang juga didukung oleh unsur agama atau religius yakni tindakan berdagang selain bisa menyokong kebutuhan hidup ia juga termasuk ibadah dibuktikan dengan zaman dahulu kala Rasulullah pun mencari Rezeki dengan cara berdagang, Selain itu pedagang Madura yakin bahwasannya berdagang itu adalah suatu pekerjaan yang di berikan oleh Allah SWT yang harus dikerjakan dengan baik dan mereka tidak pernah lupa akan sholat lima waktu meskipun mereka sibuk dengan pekerjaannya karena menurut mereka segala yang ada didunia ini hanyalah titipan dari Allah yang harus kita kerjakan dengan apa yang di perintah oleh Allah, kerena semua itu yang akan menyelamatkan mereka di akhirat kelak. Jika Dilihat dari ajaran Calvin yang menyatakan bahwa kebahagiaan seseorang diakhirat kelak itu dapat dilihat pada kehidupan didunia makanya pada zaman itu masyarakat Jerman berlomba-lomba untuk mensejahterakan kehidupan ekonominya karena itu yang nantinya akan berpengaruh pada kehidupan di akhirat, sama juga dengan orang-orang Madura yang kondisinya sekarang bekerja sebagai berdagang yang akan mensejahterakan hidupnya di akhirat kelak. itu salah satu sebab kenapa masyarakat Madura mayoritas melakukan aktifitas berdagang.