



**PRINSIP DAN KARAKTER PEDAGANG KELONTONG ETNIS CINA DI
PASAR BANGSALSARI KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Oleh :

**SEYUS BUNGA NATALIA
NIM 110210301027**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

2015



**PRINSIP DAN KARAKTER PEDAGANG KELONTONG ETNIS CINA DI
PASAR BANGSALSARI KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Studi Pendidikan Ekonomi (S1)
dan mencapai gelar Sarjana Pendidikan

Oleh :

**SEYUS BUNGA NATALIA
NIM 110210301027**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

2015

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan kepada orang-orang yang selama ini mendukung saya, memberi semangat serta do'a sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini:

1. Kedua orang tuaku tercinta yaitu Bapak Andono dan Ibu Heni Setyarini terima kasih atas segala pengorbanan, kesabaran, kasih sayang yang diberikan semasa beliau masih hidup, akan kukenang selama hidupku;
2. Kakakku Doni Arifwibowo dan Adikku Devito Andreas Satria Putra tercinta yang selalu memberikan perhatian, motivasi dan semangat yang diberikan untuk keberhasilan studiku selama ini;
3. Yang kuhormati guruku sejak TK hingga Perguruan Tinggi, terima kasih telah memberikan ilmu yang bermanfaat dengan penuh kesabaran dan keikhlasan;
4. Almamater yang kubanggakan Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember sebagai tempat menuntut ilmu.

MOTTO

Formula dari sebuah kesuksesan adalah kerja keras dan tidak pantang menyerah.

*(Abraham)**

Cukup satu langkah awal. Ada krikil saya singkirkan. Melangkah lagi. Bertemu duri saya sibakkan. Melangkah lagi. Terhadap lubang saya lompati. Melangkah lagi. Berjumpa api saya mundur. Melangkah lagi. Berjalan terus dan mengatasi masalah.

*(Bob Sadino)***

Jika kita mencintai pekerjaan kita, kita akan melakukan pekerjaan tersebut dengan maksimal, sehingga kita akan merasa puas terhadap hasil yang telah kita dapat

(Penulis)

*) <http://www.katabijak.com/2013/11/kata-bijak.html>

***) <http://www.katamutiarabobsadino.com/2011/11/kata-bijak.html>

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : SEYUS BUNGA NATALIA

NIM : 110210301027

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya tulis ilmiah yang berjudul “Prinsip dan Karakter Pedagang Kelontong Etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi manapun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 11 Mei 2015
Yang menyatakan,

Seyus Bunga Natalia
NIM 110210301027

PERSETUJUAN

**PRINSIP DAN KARAKTER PEDAGANG KELONTONG ETNIS CINA DI
PASAR BANGSALSARI KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Studi Pendidikan Ekonomi (S1)
dan mencapai gelar Sarjana Pendidikan

Oleh:

Nama : Seyus Bunga Natalia
NIM : 110210301027
AngkatanTahun : 2011
Tempat, tanggal lahir : Jember, 13 Desember 1993
Jurusan/program : P. IPS/P. Ekonomi

Disetujui oleh :

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Sri Kantun, M.Ed
NIP. 19581007 198602 2 001

Drs. Pudjo Suharso, M.Si
NIP. 19591116 198601 1 001

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “Prinsip dan Karakter Pedagang Kelontong Etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember” telah di uji dan disahkan oleh Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember pada :

hari, tanggal : Senin, 11 Mei 2015

tempat : Gedung I Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember

Tim Penguji:

Ketua

Sekretaris,

Dr. Sri Kantun, M.Ed
NIP. 19581007 198602 2 001

Drs. Pudjo Suharso, M.Si
NIP. 19591116 198601 1 001

Anggota I,

Anggota II,

Drs. Sutrisno Djaja, M.M
NIP. 19540302 198601 1 001

Dr. Sukidin, M.Pd
NIP. 19660323 199301 1 001

Mengetahui,
Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember

Prof. Dr. Sunardi, M.Pd
NIP. 19540501 198303 1 005

RINGKASAN

Prinsip dan Karakter Pedagang Kelontong Etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember; Seyus Bunga Natalia; 110210301027; 2015; 76 Halaman; Program Studi Pendidikan Ekonomi Jurusan Ilmu Pengetahuan Sosial Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember

Pedagang Kelontong Etnis Cina sampai saat ini telah tersebar diseluruh wilayah Indonesia. Mereka menguasai wilayah Indonesia yang memiliki banyak kantong-kantong ekonomi. Pertokoan milik etnis Cina banyak mendominasi di daerah pusat kota. Bahkan mereka mulai merambah dan memasuki kawasan pedesaan. Salah satunya adalah Kecamatan Bangsalsari. Pedagang Kelontong Etnis Cina juga ditemukan di pasar Bangsalsari. Mereka bukan masyarakat asli Bangsalsari, namun mereka mampu bersaing dengan pedagang kelontong pribumi. Mereka mampu mempertahankan usahanya dalam kurun waktu yang lama dan cukup sukses dalam bidang berdagang dibandingkan dengan pedagang kelontong dari etnis lainnya. Padahal jumlah toko kelontong milik mereka lebih sedikit jika dibandingkan dengan etnis lainnya, namun mereka mampu bertahan dan bersaing dengan pedagang etnis-etnis lainnya. Kesuksesan yang diperoleh ditunjukkan dengan keadaan toko dan banyaknya konsumen pada toko kelontong milik etnis Cina. Konsumen yang membeli barang kebutuhan di toko milik etnis Cina, tidak hanya warga dari etnis Cina, namun juga warga dari etnis Jawa dan etnis Madura. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan prinsip bisnis dan karakter bisnis pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember dalam berdagang, sehingga peneliti meneliti prinsip bisnis dan karakter bisnis yang dimiliki oleh pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.

Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk memaparkan prinsip bisnis dan karakter bisnis pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember dalam

berdagang. Subjek dalam penelitian ini adalah pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember yang terdiri dari 4 subjek penelitian. Metode pengumpulan data yang digunakan terdiri dari metode wawancara, observasi dan dokumen. Metode analisis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif tentang prinsip dan karakter pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember memegang prinsip bisnis yang kuat dalam menjalankan usaha toko kelontongnya. Selain prinsip bisnis kerja keras, mereka juga memiliki prinsip hemat, memutar uang yang ada, *fleksibel*, tahan banting serta berani mengambil resiko. Selain itu karakter bisnis yang dimiliki pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember antara lain kerja keras, ketekunan dan kegigihan, disiplin, *fleksibel* serta bersikap ramah. Prinsip bisnis dan karakter bisnis yang dimiliki oleh pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember ini dapat membuat mereka bertahan lama dalam berdagang di pasar Bangsalsari, bahkan mereka mampu bertahan selama 42 tahun. Mereka juga mampu bersaing dengan pedagang kelontong etnis lainnya.

PRAKATA

Puji Syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Prinsip dan Karakter Pedagang Kelontong Etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan Strata Satu (S-1) pada Program Studi Pendidikan Ekonomi, Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Sunardi, M.Pd, selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember;
2. Dr. Sukidin, M.Pd, selaku Ketua Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember;
3. Titin Kartini, S.Pd, M.Pd. selaku Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
4. Dr. Sri Kantun, M.Ed, selaku Dosen Pembimbing Utama, dan Drs. Pudjo Suharso M.Si, selaku Dosen Pembimbing Anggota yang telah membimbing dan meluangkan waktunya dalam penulisan skripsi ini;
5. Drs. Sutrisno Djaja, M.M dan Dr. Sukidin, M.Pd, selaku Dosen Penguji I dan II yang telah memberikan kritik dan masukan dalam penulisan skripsi ini;
6. Drs. Bambang Suyadi, M.Si, selaku Dosen Pembimbing Akademik Program Studi Pendidikan Ekonomi;

7. Bapak Sutrisno, Ibu Dian, Ibu Meliana dan Ibu Rina, selaku pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember yang turut membantu dalam pengumpulan data skripsi ini;
8. Keluarga Besar GEMAPITA FKIP Universitas Jember, terima kasih atas perjuangan maupun semangat yang telah kalian berikan.
9. Keluarga Besar Teater SINKRON SMAN 2 Jember, terimakasih atas kebersamaan dan motivasi yang telah kalian berikan.
10. Sahabat-sahabat terbaikku (Oki, Dedy, Bagus, Ryan, Hakim, Zainul, Angga, Adib, Hana, Vera, Vita, Putri, Tia, Shela), teman-teman kosan Jl. Nias II dan Jl. Brantas XXV dan teman-teman seperjuangan Pendidikan Ekonomi angkatan 2011, terima kasih atas kebersamaannya yang kalian berikan.
11. Semua pihak yang telah banyak membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu, terima kasih untuk kalian semua.

Penulis juga menerima segala kritik dan saran yang membangun dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis juga berharap semoga penulisan skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak di kemudian hari, Amin.

Jember, 11 Mei 2015

Penulis

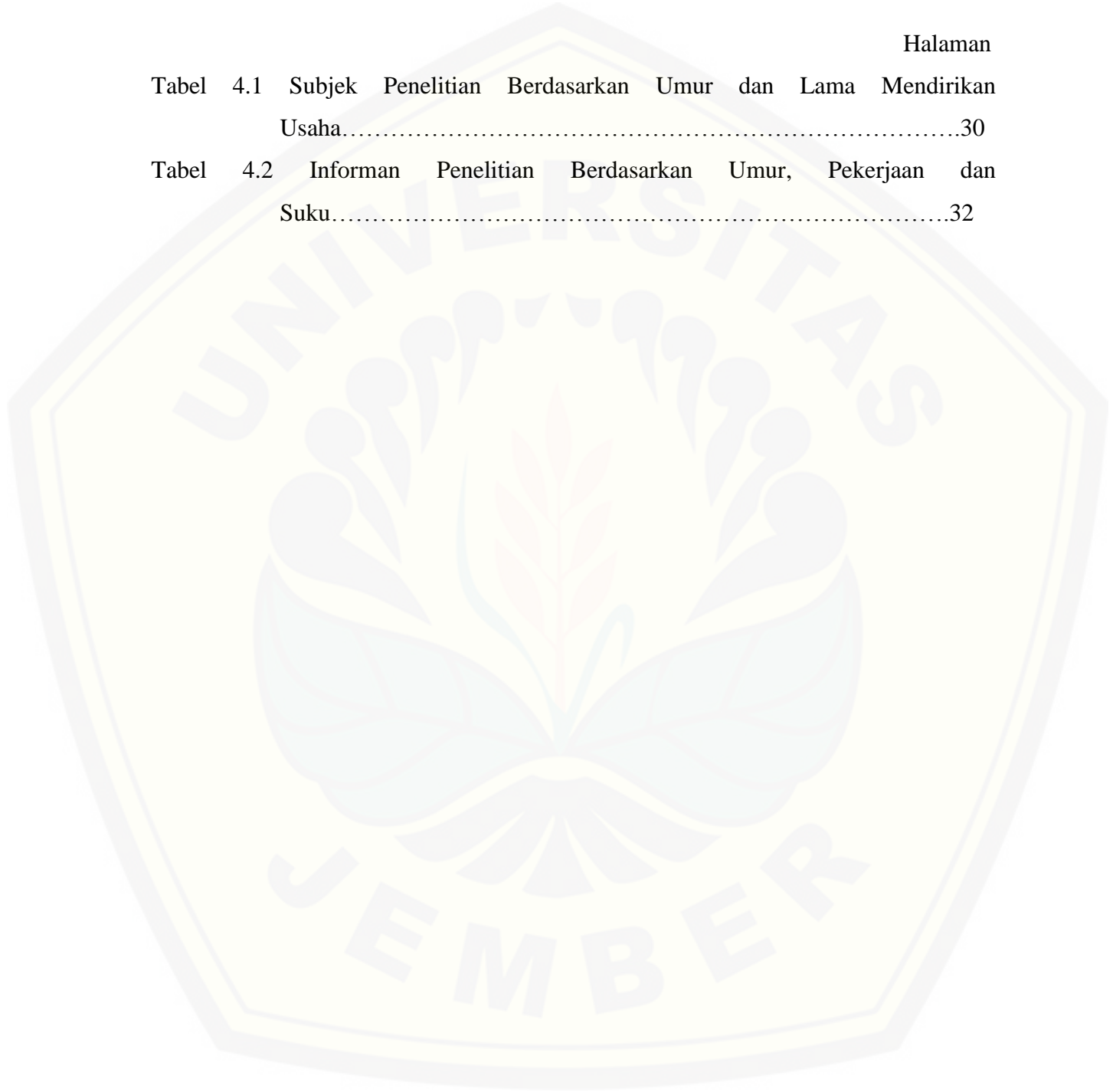
DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSETUJUAN	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
RINGKASAN	vii
PRAKATA	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu	7
2.2 Masyarakat Etnis Cina	8
2.3 Pedagang Etnis Cina	12
2.3.1 Pengertian Pedagang.....	12
2.3.2 Karakter Pedagang Etnis Cina	14
2.3.3 Prinsip Bisnis Pedagang Etnis Cina	18
2.4 Kerangka Berpikir	22

BAB 3. METODE PENELITIAN.....	23
3.1 Rancangan Penelitian.....	23
3.2 Metode Penentuan Lokasi Penelitian	23
3.3 Subyek dan Informan Penelitian.....	24
3.4 Definisi Operasional Konsep	24
3.4.1 Prinsip Bisnis Pedagang Kelontong Etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.....	24
3.4.2 Karakter Bisnis Pedagang Kelontong Etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.....	25
3.5 Jenis Data dan Sumber Data	25
3.6 Metode Pengumpulan Data	26
3.6.1 Metode Wawancara	26
3.6.2 Metode Observasi	26
3.6.3 Metode Dokumen	27
3.7 Analisis data	27
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	29
4.1 Data Pelengkap.....	29
4.1.1 Gambaran Umum Tempat Penelitian	29
4.2 Deskripsi Subjek Penelitian.....	30
4.3 Data Utama	32
4.4 Pembahasan	62
BAB 5. PENUTUP.....	72
5.1 Kesimpulan	72
5.2 Saran.....	72
DAFTAR BACAAN	74
LAMPIRAN-LAMPIRAN	77

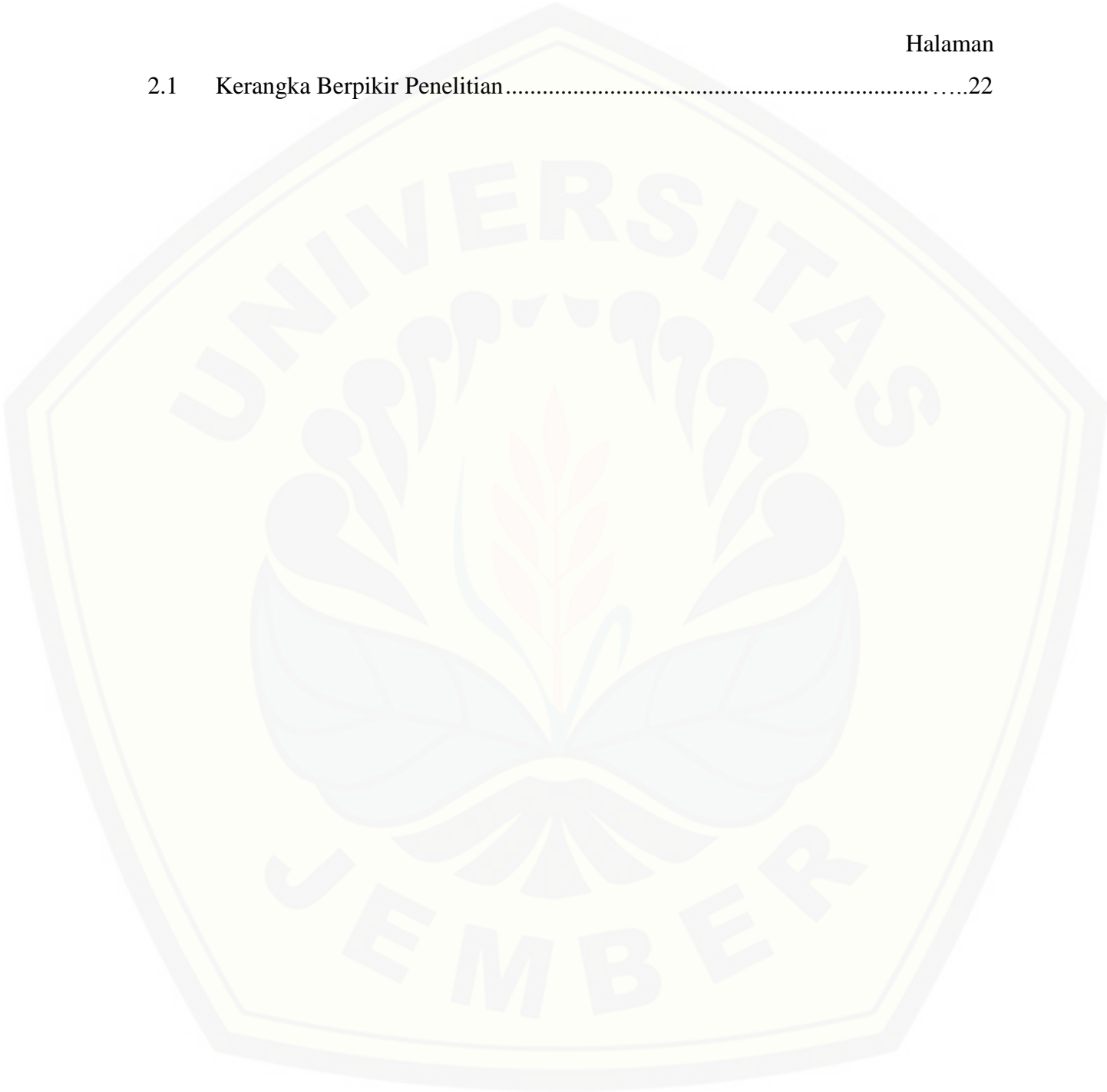
DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Subjek Penelitian Berdasarkan Umur dan Lama Mendirikan Usaha.....	30
Tabel 4.2 Informan Penelitian Berdasarkan Umur, Pekerjaan dan Suku.....	32



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Kerangka Berpikir Penelitian.....	22



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A. Matrik Penelitian	77
Lampiran B. Tuntunan Penelitian	78
Lampiran C. Pedoman Wawancara.....	79
Lampiran D. Transkrip Wawancara.....	87
Lampiran E. Dokumentasi	158
Lampiran F. Denah Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember	162
Lampiran G. Daftar Nama Pedagang Kelontong Pasar Bangsalsari.....	163
Lampiran H. Surat Penelitian.....	164
Lampiran I. Surat Balasan Penelitian.....	165
Lampiran J. Surat Bimbingan	169
Lampiran K. Daftar Riwayat Hidup.....	171

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Etnis Cina merupakan salah satu etnis yang memiliki kebiasaan merantau ke negeri orang. Mereka merantau untuk berdagang dan berwirausaha demi kelangsungan hidupnya di tanah perantauan. Sampai saat ini etnis Cina memegang peranan penting dalam perekonomian di Asia. Seperti yang diungkapkan oleh Fujitsu Research di Tokyo (Naisbitt, 1997:19-20), Fujitsu mengamati daftar perusahaan-perusahaan di 6 (enam) negara kunci di Asia. Dalam bukunya digambarkan bahwa perusahaan-perusahaan tersebut mayoritas dikuasai oleh etnis Cina perantauan. Fujitsu Researc menjelaskan perusahaan-perusahaan yang dikuasai Cina di Thailand sebanyak 81%, Singapura sebanyak 81%, dan di Indonesia sebanyak 73%. Umumnya, sektor usaha dengan skala besar didominasi oleh pengusaha keturunan Cina, sedangkan pengusaha berskala menengah ke bawah dominan warga pribumi.

Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki beraneka ragam etnis. Keberagaman etnis yang ada di Indonesia tersebut telah diakui. Masing-masing etnis memiliki kekuatan dan khas yang berbeda dalam beridentitas. Salah satu etnis yang menetap di Indonesia adalah etnis Cina. Keberadaan masyarakat etnis Cina di tengah-tengah kehidupan masyarakat pribumi adalah suatu kenyataan yang tidak bisa dipungkiri. Kenyataan ini sudah berlangsung selama bertahun-tahun. Keberadaan mereka baik secara langsung maupun tidak langsung sangat mempengaruhi kehidupan sosial dan ekonomi masyarakat pribumi yang berada di sekitar mereka

Masing-masing etnis memiliki perilaku budayanya sendiri yang hidup dan berkembang dengan alami dalam bentuk-bentuk yang spesifik. Begitupula dengan etnis Cina, mereka memiliki dan memegang warisan budaya serta perilaku sosial yang unik dan diwariskan dari generasi ke generasi. Sampai saat ini mereka masih memegang teguh kebudayaan dan adat-istiadat dari negara asalnya. Warisan budaya tersebut pada akhirnya akan menimbulkan kekuatan dalam beridentitas, seperangkat

nilai, kepentingan politik dan ekonomi, serta pola perilaku yang berbeda antara etnis lainnya.

Etnis Cina mempunyai falsafah hidup yang selalu dipegang dalam menjalankan hidupnya. Mereka masih memegang teguh ajaran-ajaran yang diajarkan oleh leluhurnya sampai saat ini. Mereka meyakini ajaran *Kong Hu Cu* yang mengajarkan bahwa setiap individu harus mengembangkan kecakapan dan ketrampilan semaksimal mungkin sesuai dengan status sosialnya. Dari dulu, etnis Cina memiliki keyakinan bahwa mereka adalah pusat pemerintahan dunia, maka dimanapun mereka harus melebihi tingkat hidup kaum pribumi. Etnis Cina tergolong minoritas, namun mereka dapat bersaing dengan etnis lainnya dalam bidang berwirausaha atau berdagang.

Etnis Cina memiliki jiwa berdagang yang tinggi. Berdagang dan etnis Cina merupakan dua elemen yang tidak bisa dipisahkan. Mereka lebih memilih menjadi pedagang dibandingkan menjadi seorang karyawan. Mereka percaya bahwa hanya dengan berdagang mereka dapat menjadi kaya dan meningkatkan taraf hidupnya. Sebagian besar etnis Cina berhasil dalam kegiatan berdagang. Mereka juga mampu bertahan di bidang perdagangan dalam kurun waktu yang cukup lama.

Keberhasilan etnis Cina sudah tidak bisa dipungkiri lagi. Keberanian mereka dalam berdagang sudah tidak diragukan lagi. Keberhasilan ini tak lepas dari karakter yang dimiliki oleh etnis Cina antara lain pantang menyerah, kerja keras, berani mengambil resiko, kecepatan dan *fleksibilitas*. Hal ini juga didukung oleh kemampuan mendidik anak-anaknya menjadi seorang wirausaha atau pedagang oleh keluarga etnis Cina. Kesuksesan etnis Cina tersebut berlangsung secara turun temurun dari generasi ke generasi.

Sampai saat ini masyarakat etnis Cina telah tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Sebagian besar etnis Cina yang ada di Indonesia adalah etnis Cina peranakan. Mereka menguasai wilayah Indonesia yang memiliki banyak kantong-kantong ekonomi. Pertokoan milik etnis Cina banyak mendominasi di daerah pusat kota. Bahkan mereka mulai merambah dan memasuki kawasan pedesaan.

Kecamatan Bangsalsari Kabupaten Jember merupakan salah satu kecamatan yang berpenduduk cukup heterogen, yang terdiri dari etnis Jawa, Madura, Arab dan Cina. Daerah ini juga merupakan daerah kantong ekonomi yang ditunjukkan dengan keberadaan pasar yang cukup besar yang dijadikan tempat untuk melakukan kegiatan ekonomi oleh masyarakat Bangsalsari. Mereka melakukan kegiatan ekonomi dan membuka usaha toko kelontong. Pedagang kelontong di Pasar tersebut adalah penduduk dari etnis Jawa, etnis Madura dan etnis Cina. Mereka menjual barang-barang dagangan yang sejenis, yaitu barang-barang kebutuhan sehari-hari (barang-barang kelontong). Walaupun berbeda etnis, mereka dapat hidup rukun dan berdampingan. Mereka menggunakan bahasa Indonesia, bahasa Jawa dan bahasa Madura dalam berkomunikasi. Mereka juga melakukan akulturasi dan berasimilasi dengan penduduk setempat.

Observasi awal yang dilakukan pada pedagang kelontong di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember, peneliti menjumpai beberapa pedagang kelontong dari etnis Cina yang sudah berdagang disana lebih dari lima tahun. Bahkan ada salah satu toko kelontong milik etnis Cina yang pemilik tokonya merupakan generasi pertama dari keluarganya. Hal ini menandakan bahwa pedagang etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember mampu bertahan sampai saat ini di tengah-tengah persaingan yang cukup ketat. Hal tersebut seperti yang dikatakan oleh salah satu pedagang etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember:

“Saya berdagang di sini sudah cukup lama mbak, lebih dari lima tahun. Awalnya ini adalah toko milik orang tua saya. Namun sekarang orang tua saya memberikan toko ini sebagai warisan kepada saya, untuk saya kelola mbak. Sebelum saya mengelola toko, orang tua saya mengajarkan pada saya bagaimana cara berdagang” (S,75 Tahun)

Situasi yang kontras juga terlihat di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Perbedaan yang dijumpai oleh peneliti adalah toko kelontong milik etnis Cina lebih maju dan sukses dibandingkan dengan etnis lainnya. Padahal jumlah toko kelontong milik mereka lebih sedikit jika dibandingkan dengan etnis lainnya, namun mereka

mampu bertahan dan bersaing dengan etnis-etnis lainnya. Kesuksesan yang diperoleh ditunjukkan dengan keadaan toko dan banyaknya konsumen pada toko kelontong milik etnis Cina. Konsumen yang membeli barang kebutuhan di toko milik etnis Cina, tidak hanya warga dari etnis Cina, namun juga warga dari etnis Jawa dan etnis Madura. Peneliti juga menjumpai para pembeli yang berbelanja di toko milik etnis Cina adalah masyarakat yang membeli secara eceran tapi banyak juga para pedagang "Mracang" yang membeli dalam jumlah besar untuk dijual kembali secara eceran. Situasi tersebut hampir terjadi setiap hari. Seperti wawancara awal yang dilakukan, peneliti memperoleh informasi dari salah satu konsumen yang membeli barang kebutuhan di toko kelontong milik etnis Cina yang bercerita tentang alasan membeli barang kebutuhan di toko tersebut :

"Saya senang membeli barang-barang di toko ini karena barangnya lengkap dan bagus, harganya juga lebih murah jika dibandingkan dengan toko-toko lainnya. Apalagi saya membeli barang disini untuk di jual lagi di desa saya. Yang membuat saya nyaman membeli di toko ini karena pelayanannya disini juga bagus, pemilik toko juga langsung melayani konsumen dan mereka gampang akrab sama saya dan pembeli lain. Jadi saya selalu membeli barang kebutuhan di toko ini." (HS,30 Tahun)

Pelayanan yang bagus yang diberikan oleh pemilik toko dapat membuat konsumen membeli barang di toko tersebut. Konsumen akan merasa senang dan puas apabila pemilik toko melayani mereka dengan baik. Ketika konsumen merasa puas, mereka akan kembali lagi untuk membeli barang kebutuhan di toko tersebut.

Pada saat peneliti melakukan observasi di salah satu toko kelontog milik etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember, pemilik toko langsung melayani konsumen dengan baik dan luwes. Dalam berkomunikasi mereka juga menggunakan bahasa Indonesia, bahasa Jawa dan bahasa Madura. Hal ini dapat memudahkan komunikasi dalam tansaksi jual beli karena latar belakang masyarakat Bangsalsari yang minoritas adalah etnis Madura dan Jawa. Dalam menjalankan bisnis toko kelontong, pedagang etnis Cina di pasar Bangsalsari ini memiliki prinsip yang kuat.

Prinsip yang digunakan dalam berdagang ini membuat pedagang mempertahankan usahanya dalam kurun waktu yang cukup lama. Hal tersebut seperti yang dikatakan oleh salah satu pedagang etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember:

“Dalam berdagang kita harus menekankan pada pelayanan mbak. karena rezeki kita ya dari pelanggan mbak. jadi kita tidak bisa bersikap acuh tak acuh dan kaku atau menang sendiri. Semua itu harus dilakukan agar pelanggan kita tidak pergi ke tempat lai.. Selain itu kita juga harus memegang prinsip dalam berdagang mbak agar kita dapat menjalankan usaha kita dengan maksimal” (R,47 Tahun)

Berdasarkan temuan diatas ternyata pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember lebih sukses dan mampu bertahan dalam bidang usaha jika dibandingkan dengan pedagang kelontong etnis lainnya. Meskipun mereka berdagang di tanah perantauan dan jumlah mereka minoritas, namun mereka mampu bersaing dengan etnis lainnya dan mampu bertahan dalam bidang perdagangan sampai saat ini.

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yaitu, *“Prinsip dan Karakter Pedagang Kelontong Etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.”*

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, permasalahan penelitian ini adalah bagaimana prinsip dan karakter pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember ?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan masalah yang ditemukan, maka tujuan penelitian dalam penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan prinsip dan karakter pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.4.1 Bagi Akademisi

Penelitian ini dapat memberikan informasi tentang prinsip dan karakter pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.

1.4.2 Bagi Penelitian lain

Hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan referensi untuk mengadakan penelitian yang serupa atau sejenis

1.4.3 Bagi Pedagang Etnis Cina

Hasil penelitian ini dapat memberikan pemikiran untuk mengembangkan usahanya.

1.4.4 Bagi Perguruan Tinggi

Hasil penelitian ini dapat dijadikan tambahan referensi dan kepustakaan bagi mahasiswa.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

Dalam tinjauan pustaka ini akan diuraikan mengenai konsep – konsep yang menjadi dasar pemikiran dalam penelitian ini. Secara sistematis pembahasannya meliputi : (1) tinjauan penelitian terdahulu, (2) masyarakat etnis Cina, (3) pedagang etnis Cina dan (4) kerangka berpikir penelitian.

2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Berdasarkan studi pustaka yang telah dilakukan diperoleh referensi dari penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh seorang peneliti yaitu Vony Fransiska mahasiswa Universitas Petra Surabaya pada tahun 2013 dengan judul penelitian “*Bisnis On line Pakaian Wanita Oleh Etnis Cina di Surabaya*”. Pada penelitian ini yang diteliti adalah prinsip dan strategi pedagang *online* dalam berdagang pakaian wanita. Hasil penelitian yang dilakukan adalah prinsip pedagang *on line* dalam berdagang pakaian wanita yaitu hemat, kerja keras, dapat menabung, *fleksibel*, berani mengambil resiko dan menghargai waktu. Serta strategi dalam berdagang pakaian wanita meliputi menjadikan pembeli adalah raja, mengumpulkan informasi melalui teman, keluarga, internet, majalah dan bekerja lebih dari jam kerja.

Adapun persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang sekarang adalah sama-sama meneliti tentang kegiatan berdagang etnis Cina. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian Novy Fransiska meneliti pedagang *bisnis on line* sedangkan penelitian yang akan dilakukan meneliti pedagang kelontong.

Penelitian yang serupa juga dilakukan Auliya Insani mahasiswa Universitas Hasanudin Maksar pada tahun 2011 dengan judul penelitian, “*Potret Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Kelontong di Kota Makasar*”. Pada penelitian ini yang diteliti adalah falsafah hidup, kehidupan sosial dan ekonomi pedagang kelontong di kota Makasar. Hasil penelitian yang dilakukan adalah setiap pedagang memiliki falsafah hidup yang berbeda-beda, pedagang kelontong etnis Cina memiliki kondisi sosial ekonomi di atas pedagang kelontong etnis lainnya.

Adapun persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang sekarang adalah sama-sama membahas pedagang kelontong. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian Auliya Insani tidak hanya meneliti pedagang kelontong etnis Cina saja tapi juga pribumi, penelitian yang akan dilakukan meneliti pedagang kelontong etnis Cina saja.

2.2 Masyarakat Etnis Cina

Sampai saat ini masyarakat etnis Cina telah menyebar keseluruh wilayah Indonesia. Sebagian besar etnis Cina yang ada di Indonesia adalah etnis Cina peranakan. Mereka yang tinggal di Indonesia masih memegang teguh kebudayaan yang mereka miliki. Etnis Cina juga memiliki falsafah hidup dalam kelangsungan hidupnya. Falsafah hidup tersebut secara turun temurun sudah melekat pada diri etnis Cina. Begitupula dalam kehidupan berwirausaha atau berdagang, etnis Cina cenderung menggunakan falsafah hidupnya dalam kegiatan berwirausaha. Begitupula dengan pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember, mereka memiliki falsafah hidup yang berbeda dari etnis lainnya.

Menurut Emsan (2014:199), ajaran leluhur etnis Cina yang paling mendapat pengakuan dan tempat di sebagian besar masyarakat etnis Cina adalah ajaran *Konfusius*. Salah satu ajaran *Konfusius* adalah tentang pentingnya seseorang untuk berarti dan mengambil peran dalam kehidupan. Termasuk dalam peran penting pada sebuah Negara menurut *Konfusius* adalah memilih menjadi pebisnis atau pengusaha. Hal ini terlihat pada masyarakat Bangsalsari dari keturunan etnis Cina, mereka lebih memilih menjadi pedagang dan membuka usahanya sendiri di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Salah satu usaha yang dijalankan adalah usaha toko kelontong.

Etnis Cina memiliki falsafah hidup yang bisa membuat dirinya menjadi seorang wirausaha yang sukses. Sifat yang ada pada diri etnis Cina sangat berkaitan dengan sistem pendidikan panjang sejak lahir (pembudayaan) yang diwarisi oleh warga Cina. Inti ajaran ini tidak lepas dari inti sari pendidikan moral dan budi pekerti,

yang bersumber dari ajaran filsafat Tao dan Kong Fu Zi (*Kong Hu Cu*), yang telah diwariskan oleh leluhur mereka turun-temurun, sejak dari negeri Tiongkok.

Beberapa etos kerja yang ada kaitan dengan motto dan semboyan filsafat *Tao* dan *Kong Hu Cu* itu adalah:

1. Kerja adalah rahmat, bekerja tulus penuh syukur.

Pekerjaan yang mereka peroleh adalah rahmat dari Tuhan yang diberikan pada mereka. Oleh karena itu, mereka bekerja dengan tulus dan tanpa paksaan. Mereka juga selalu bersyukur pada Tuhan terhadap rezeki yang diberikan-Nya.

2. Kerja adalah Amanah, bekerja benar penuh tanggung-jawab

Dalam bekerja, mereka melakukan pekerjaan dengan sungguh-sungguh. Segala hal yang telah diperbuat dalam menjalankan pekerjaan, mereka melakukannya dengan penuh tanggung jawab.

3. Kerja adalah panggilan, bekerja tuntas penuh integritas

Dalam hidup etnis Cina, kerja menjadi seorang wirausaha adalah panggilan. Maka dari itu mereka melakukan pekerjaan dengan sungguh-sungguh dan menyelesaikan pekerjaan mereka dengan sempurna. Integritas artinya suatu konsep yang menunjuk konsistensi antara tindakan dengan nilai dan prinsip. Seorang pedagang harus memiliki komitmen atau prinsip dalam menjalankan usahanya.

4. Kerja adalah aktualisasi, bekerja keras penuh semangat

Aktualisasi artinya ketepatan seseorang dalam menempatkan diri sesuai dengan kemampuan yang ada dalam dirinya. Selain itu, dalam bekerja, diperlukan semangat yang tinggi dan penuh dengan kerja keras. Janganlah bermalas-malasan, karena rejeki tidak akan menghampiri kita jika bermalas-malasan.

5. Kerja adalah ibadah, bekerja serius penuh kecintaan

Dalam menjalankan pekerjaannya, mereka lakukan dengan penuh cinta dan ketulusan. Jika mereka sudah tidak menyukai pekerjaan yang mereka jalani, mereka akan gagal dalam menjalankan pekerjaannya.

6. Kerja adalah seni, bekerja cerdas penuh kreativitas

Dalam melakukan pekerjaan diperlukan adanya ide-ide kreatifitas dari wirausaha. Seorang wirausaha yang kreatif mampu menciptakan terobosan yang baru dalam menjalankan usahanya, sehingga usaha mereka dapat berbeda dari orang lain.

7. Kerja adalah kehormatan, bekerja tekun penuh keunggulan

Bagi etnis Cina, seseorang harus mengambil peran penting dalam kehidupan. Salah satunya bekerja, sebagian besar etnis Cina bekerja menjadi seorang wirausaha atau pedagang. Mereka memiliki sifat yang tekun dalam berdagang. Sehingga usaha mereka dapat berada diatas usaha etnis lainnya.

8. Kerja adalah pelayanan, bekerja tuntas penuh kerendahan hati.

Menjadi seorang pedagang sudah seharusnya melayani konsumen dengan baik dan penuh rendah hati. Pedagang etnis Cina secara langsung melayani konsumen, walaupun mereka memiliki karyawan. Mereka menganggap bahwa konsumen adalah raja, jadi mereka harus memberikan pelayanan yang terbaik pada konsumen.

Ada satu hal penting yang menjadi keunggulan etnis Cina dibanding etnis lainnya, yaitu orang tua etnis Cina memiliki kemampuan dalam mendidik anak-anaknya menjadi bibit-bibit yang unggul, cerdas, berdedikasi dan memiliki semangat juang yang tinggi. Sehingga etnis Cina yang ada di Indonesia memiliki kualitas yang tinggi dengan jumlah mereka yang minoritas. Menurut Emsan (2014:260), orang tua etnis Cina selalu menekankan hal-hal yang berkaitan dengan wirausaha kepada anak-anak mereka. Hal-hal tersebut antara lain:

1. Menghitung Pengeluaran

Banyak orang menganggap bahwa etnis Cina pelit, padahal menurut etnis Cina mereka tidak pelit. Itu merupakan straegi hidup bagi mereka. Etnis cina sangat anti melakukan pengeluaran yang lebih banyak daripada pemasukan. Mereka memiliki prosedur dalam mengelola keuangan dengan cara mereka sendiri. Orang tua etnis Cina mengajarkan pada anak-anaknya untuk hemat dan cermat dalam

memperhitungkan keuangan. Mereka mengajari anak-anaknya untuk berhemat dan mempertanggungjawabkan secara rasional setiap pengeluaran yang keluar dari kantong mereka.

2. Berhitung dan Memperhitungkan

Etnis Cina mengajarkan anak-anaknya untuk pandai berdagang. Dalam berdagang, menghitung laba dan modal merupakan aspek utama yang harus dipahami. Tujuannya agar dalam berdagang mereka tidak rugi dan mendapatkan untung saat menjalankan suatu usaha. Mereka tidak harus mengerti rumus-rumus yang rumit, orang tua etnis Cina cukup mengajarkan hitung-hitungan dasar. Cara mereka dalam mendidik anaknya dalam berhitung dan memperhitungkan adalah tidak memberikan uang saku yang berlebihan pada anaknya. Mereka hanya memberi uang apabila uang itu jelas akan digunakan untuk apa. Jika tidak jelas digunakan untuk apa, mereka tidak akan memberikan uang meskipun anak mereka menangis dan merengek-rengok. Mereka harus memperhitungkan apa yang benar-benar mereka dahulukan.

3. Mandiri Sejak Kecil

Orang tua etnis Cina mengajarkan anak-anak mereka untuk dapat hidup mandiri. Sejak dini mereka diajari bagaimana bekerja dan memperoleh uang sendiri, tanpa mengabaikan kewajiban mereka untuk mengerjakan tugas sekolah. Misalnya mereka saat pulang sekolah atau waktu libur membantu orang tua mereka di toko, dengan imbalannya mereka akan mendapatkan uang jajan dari orang tua mereka. Hal ini mereka lakukan karena etnis Cina sadar bahwa kesuksesan itu tidak bisa dicapai melalui jalan pintas, namun harus dibiasakan dan dirintis sejak kecil.

4. Jangan Berbuat Curang dan Berbohong

Dalam berbisnis, etnis Cina sangat dikenal dapat dipercaya oleh rekan bisnisnya. Bahkan mereka sulit untuk ingkar janji, mereka membuat perjanjian apabila mereka yakin untuk bisa menepatinya. Anak-anak etnis Cina dididik untuk menjadi manusia yang jujur, baik itu dalam perkataan maupun perilaku. Agar kelak jika

anak-anak mereka telah menginjak pada bidang bisnis, mereka tidak akan menipu dan menggunakan cara-cara yang kotor. Setiap orang harus berbuat baik pada sesamanya, tetapi kemungkinan ada orang yang ingin mencelakakan kita, maka dari itu kita jangan sampai lengah dalam menjalankan bisnis.

5. Berusaha Agar Tidak Menjadi Pegawai atau Karyawan

Etnis Cina mengajarkan anak-anaknya untuk menjadi seorang wirausaha atau *entrepreneur* sejak kecil. Menurut mereka lebih baik menjadi pemimpin dengan gaji kecil, dibandingkan menjadi seorang pegawai. Banyak etnis Cina yang tidak tertarik untuk menjadi seorang pegawai karena pegawai atau karyawan bukan pekerjaan yang menarik karena pencapaian yang didapat tidak dapat berkembang sampai besar. Berbeda dengan menjadi wirausaha atau bos, mereka memiliki kebebasan dan kesempatan yang luas untuk mengembangkan bisnisnya.

Keluarga etnis Cina adalah keluarga yang terkenal amat peduli dan ketat dalam mengasuh anak-anaknya. Bagi etnis Cina, pendidikan dalam keluarga sama pentingnya dengan pendidikan di sekolah. Mereka mendidik anak-anaknya agar dapat membentuk karakter baik dan berkualitas. Disisi lain orang tua etnis Cina sangat sayang dan peduli pada anak-anaknya.

Etnis Cina lebih menyukai kegiatan berdagang dan berwirausaha. Mereka tidak suka bergelut di bidang politik dan menjadi seorang pegawai. Mereka menganggap lebih baik menjadi pemimpin daripada menjadi pegawai. Hal ini terlihat pada masyarakat etnis Cina Bangsalsari yang mayoritas membuka usaha dan bisnis. Bisnis atau usaha yang mereka buka bermacam-macam antara lain, toko kelontong, rumah makan, bengkel dan lain-lain. Sebagian besar mereka membuka usahanya di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.

2.3 Pedagang Etnis Cina

2.3.1 Pengertian Pedagang

Dalam kehidupan sehari-hari kita sering menyaksikan berbagai macam aktivitas, misalnya seseorang atau sekelompok orang yang banyak membeli berbagai macam barang kemudian barang tersebut dipajang di suatu lokasi dan dijual kembali kepada orang lain. Kegiatan mereka tampaknya sederhana, namun mereka pandai mengatur waktu dan memilih barang yang akan mereka jual. Gambaran diatas juga terlihat di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Banyak masyarakat Bangsalsari yang menjual barang dagangannya di pasar tersebut. Mereka menjual berbagai macam jenis barang dagangan, antara lain sembako, pakaian, bahan-bahan bangunan, sayur-mayur dan lain-lain.

Menurut Berman dan Evans (2001:3), pedagang atau *retailer* adalah seseorang yang membuka usaha atau bisnis yang berusaha memasarkan barang kepada konsumen yang menggunakannya untuk kepentingan pribadi dan rumah tangga. Di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember, kita dapat menemukan banyak pedagang yang memasarkan barangnya. Rata-rata mereka menempati kios di pasar tersebut, namun ada beberapa pedagang yang menggelar dagangannya tanpa menggunakan kios.

Pedagang atau *retailer* beranekaragam. Salah satunya adalah pedagang kelontong. Menurut Sethurahman (2000:18), pedagang kelontong adalah seorang pedagang yang menjual barang-barang kebutuhan sehari-hari untuk dikonsumsi secara pribadi dan bersama-sama. Barang-barang kebutuhan sehari-hari yang dijual oleh mereka antara lain minyak, beras, gula, sabun dan lain-lain.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pedagang kelontong dalam melakukan penelitian. Pedagang kelontong yang ada di pasar Bangsalsari menjual barang-barang kelontong atau barang kebutuhan sehari-hari. Mereka juga menempati kios di pasar tersebut secara menetap. Pedagang kelontong yang berdagang di pasar ini adalah pedagang dari etnis Jawa, Madura dan Cina. Namun dalam penelitian ini, peneliti akan meneliti pedagang kelontong dari etnis Cina. Walaupun mereka jumlahnya sedikit dibandingkan dengan pedagang dari etnis lainnya, namun mereka

mampu bertahan cukup lama dan sukses berjualan di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.

2.3.2 Karakter Bisnis Pedagang Etnis Cina

Karakter merupakan bagian yang terpenting dalam menjalankan suatu usahanya. Menurut Daryanto (2013:7), karakter adalah ciri, watak, sifat, tingkah laku yang khas dari pedagang yang membedakannya dari orang lain. Karakter sebagai pedagang juga dimiliki oleh pedagang kelontong di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Karakter tersebut dapat membantu mereka dalam menjalankan usaha toko mereka.

Di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember terdapat pedagang dari berbagai macam etnis yang memiliki karakter yang berbeda-beda. Salah satu etnis yang berdagang di pasar tersebut adalah pedagang etnis Cina. Karakter yang dimiliki oleh pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember berbeda dengan karakter yang dimiliki oleh pedagang kelontong etnis lainnya. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar tersebut memiliki karakter yang membuatnya lebih sukses dan mampu bertahan dalam menjalankan usahanya jika dibandingkan dengan etnis lain.

Selama ini kita beranggapan bahwa etnis Cina memiliki kemampuan dan karakter berdagang sejak lahir. Namun, anggapan itu tidaklah benar. Karakter yang dimiliki oleh pedagang etnis Cina mereka peroleh dari pembelajaran dan latihan. Begitupula dengan pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Karakter yang mereka miliki tidak langsung diperoleh dari lahir, namun mereka melalui proses pembelajaran sehingga karakter seorang pedagang dapat terbentuk pada diri mereka. Menurut Seng (2014:81), karakter utama yang dimiliki oleh pedagang etnis Cina sehingga mereka dapat berhasil dalam menjalankan usahanya antara lain (1) Kerja keras, (2) Ketekunan dan Kegigihan, (3) Disiplin, (4) *Fleksibel* serta (5) Bersikap Ramah. Berikut akan dijelaskan mengenai karakter bisnis yang dimiliki oleh pedagang etnis Cina menurut Seng (2014:81).

1. Kerja keras

Etnis Cina terkenal dengan pekerja keras. Mereka rela bekerja dari pagi sampai malam untuk menjalankan usahanya. Seorang pedagang yang memiliki kerja keras maksimal dan tidak pernah lelah, semangat yang tinggi dan tidak mudah putus asa, akan membuat usahanya maju dan bertahan dalam menjalankan usahanya. Pedagang tidak boleh putus asa atas pencapaian dan keuntungan yang diperolehnya. Keuntungan yang diperoleh merupakan hasil dari keringatnya sendiri.

Kebanyakan pedagang etnis Cina yang sukses bekerja minimal 10 jam per hari, bahkan mereka akan bekerja setiap hari tanpa berhenti. Mereka selalu memastikan agar semangat dan tekadnya selalu membara dan berkobar-kobar. Pedagang biasanya dibantu oleh beberapa karyawan dalam menjalankan usaha tokonya, namun pedagang yang bekerja keras tidak akan tinggal diam dan berpangku tangan saja. Mereka akan turun langsung melayani konsumen yang membeli barang kebutuhan di toko miliknya.

2. Ketekunan dan Kegigihan

Bagi etnis Cina, modal paling berharga yang harus dimiliki oleh seseorang adalah ketekunan dan kegigihannya. Dalam berdagang mereka memperlihatkan ketekunan dan kegigihannya dalam menjalankan usahanya. Mereka menggabungkan ketekunan dengan tekad yang mereka miliki dan diperkuat dengan adanya kesabaran yang mereka miliki.

Seseorang tidak mungkin dapat mempertahankan ketekunannya jika ia tidak memiliki tekad yang kuat untuk memperbaiki kedudukan dan keadaan hidupnya. Kecintaan dan keseriusan seorang pedagang dalam mengelola usaha toko kelontongnya akan membuat dia mampu bertahan lama, walaupun banyak kendala yang dilaluinya.

3. Disiplin

Disiplin disini tidak hanya disiplin waktu saja, tapi disiplin yang paling penting adalah disiplin dalam mengelola keuangan usaha. Etnis Cina terkenal dengan karakter disiplin, mereka membuka toko lebih awal dibandingkan dengan etnis lain. Mereka menutup toko lebih akhir dari pada etnis lain. Dengan disiplin mereka tidak akan menyia-nyiakan waktu yang ada. Bagi mereka waktu adalah uang, sehingga mereka menggunakan waktu dengan sebaik-baiknya. Mereka biasanya akan membuat peraturan di dalam toko mereka yang harus dipatuhi oleh karyawannya. Hal ini dilakukan agar karyawan mereka memiliki karakter disiplin dalam bekerja.

Dalam hal mengelola keuangan, mereka memiliki sifat yang disiplin. Keuntungan yang mereka peroleh harus diolah dengan baik dan disiplin agar mendapatkan keuntungan yang lebih banyak lagi. Mereka tidak suka menghambur-hamburkan keuntungan yang mereka peroleh, mereka lebih suka memakai keuntungan yang mereka peroleh untuk mengembangkan usahanya. Dengan disiplin mereka mampu mengekang diri dalam keinginan-keinginan yang bertentangan dengan usaha dalam memajukan perusahaan.

4. *Fleksibel*

Pedagang etnis Cina memiliki sifat yang *fleksibel*, artinya mereka mampu menempatkan diri pada situasi apapun dan dimanapun mereka berada. Mereka cukup berhati-hati dan bersikap konservatif dalam menjalankan bisnisnya terutama yang berkaitan dengan aspek keuangan. Dalam berdagang, etnis Cina tidak mencampurkan antara urusan pribadi, berdagang dan keluarga. Mereka pandai menempatkan diri sesuai dengan keadaan yang mereka alami.

Etnis Cina terkenal mampu membaaur dan mudah bergaul dengan masyarakat pribumi. Mereka tidak mengalami kesulitan sedikitpun untuk berdagang di tanah perantauan. Dalam berdagang, mereka sangat jarang mengalami konflik antar pedagang. Mereka mampu hidup rukun dan berdampingan dengan masyarakat pribumi.

5. Bersikap Ramah

Setiap pedagang perlu bersikap ramah pada konsumen, murah senyum dan memberikan pelayanan yang baik pada konsumen. Dalam berdagang etnis Cina tidak mencari musuh. Hal ini terlihat pada pedagang kelontong etnis Cina yang dapat membaur dan hidup rukun dengan pedagang lainnya di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Mereka mencari teman sebanyak-banyaknya untuk meluaskan jaringan bisnis usaha yang mereka jalankan.

Konsumen tidak suka dengan pedagang yang sombong, congkak dan angkuh. Etnis Cina menganggap bahwa konsumen adalah raja, maka pedagang harus memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen. Pedagang etnis Cina terkadang memberikan bonus-bonus kepada konsumen. Hal ini merupakan strategi yang dilakukan oleh etnis Cina guna memancing banyak konsumen ke toko milik mereka.

Secara umum pedagang atau wirausaha memiliki karakter bisnis yang terbentuk dalam diri mereka. Menurut Lile (Susanto 2013:17), seorang wirausaha seringkali mengambil tindakan yang beresiko. Tindakan tersebut terkait dengan keamanan keuangan, peluang bisnis yang ada, hubungan keluarga, serta kesejahteraan diri orang tersebut. Seringkali seorang wirausaha rela meninggalkan keluarganya demi kelangsungan usahanya. Pagi siang malam ia gunakan untuk bekerja. Bagi mereka waktu adalah uang, jadi mereka harus bekerja agar waktu yang ada akan berubah menjadi uang dan kesuksesan usahanya. Wirausaha akan mewujudkan ambisinya dalam mengembangkan usahanya.

Dalam berwirausaha, seorang wirausaha banyak memiliki resiko yang tinggi. Memang tidak mudah seperti membalikan telapak tangan dalam menjalankan suatu usaha. Oleh karena itu seorang wirausaha harus memiliki karakter yang kuat. Menurut Daryanto (2013:7), ada beberapa karakter yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha agar menjadi sukses, yaitu : kerja keras, berani mengambil resiko, komitmen yang tinggi, disiplin, inovatif, kreatif dan prestatif.

Beberapa pedagang kelontong etnis Cina yang berada di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember, memiliki karakter bisnis yang berbeda dengan etnis lainnya. Karakter bisnis yang dimiliki pedagang kelontog etnis Cina, dapat membuat mereka sukses dan mampu bertahan sampai saat ini dalam menjalankan usahanya.

2.3.3 Prinsip Bisnis Pedagang Etnis Cina

Setiap pedagang perlu memegang prinsip bisnis yang kuat dalam menjalankan usahanya. Setiap pedagang memiliki prinsip yang berbeda dalam berusaha. Seperti pedagang etnis Cina yang memiliki prinsip bisnis dalam menjalankan bisnisnya.

Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember yang berasal dari keturunan Cina, memiliki prinsip bisnis yang digunakan dalam menjalankan usaha toko kelontongnya. Menurut Emsan (2014:247), prinsip-prinsip yang selalu digunakan etnis Cina yang dijadikan panduan oleh etnis Cina untuk memajukan kegiatan perdagangan mereka. Prinsip-prinsip tersebut antara lain (1) Hemat, (2) Kerja Keras, (3) Memutar uang yang ada, (4) *Fleksibel*, (5) Tahan banting, serta (6) Berani mengambil resiko. Berikut akan dijelaskan prinsip-prinsip yang selalu digunakan etnis Cina dalam kegiatan berdagang menurut Emsan (2014:247).

1. Hemat

Etnis Cina terkenal dengan hidup hemat, keuntungan atau kekayaan yang diperoleh tidak semua untuk di konsumsi sampai habis tak tersisa. Namun mereka menabung dan menginvestasikan pendapatannya. Mereka juga menggunakan uang tersebut untuk mengembangkan bisnis yang dijalankannya. Mereka menggunakan uang yang mereka peroleh dengan bijaksana. Mereka juga sangat memperhitungkan setiap pengeluaran selama ini.

Pedagang harus tegas dalam mengurus keuangannya. Hasil keuntungan yang mereka peroleh harus menghasilkan lebih banyak keuntungan lagi, uang yang mereka peroleh harus mampu menghasilkan uang lagi. Mereka tidak mau menimbun hutang yang banyak dan beban. Mereka bahkan mengekang keinginan untuk berbelanja ke *mall* dan pergi berlibur.

2. Kerja Keras

Pedagang harus mempunyai semangat dan motivasi yang tidak kunjung padam, mereka harus selalu bersemangat dengan apa yang dilakukannya. Mereka rela bekerja dari pagi sampai malam untuk menjalankan usahanya. Seorang pedagang yang memiliki kerja keras maksimal, tidak pernah lelah dan tidak mudah putus asa dalam menjalankan usahanya. Pedagang tidak boleh putus asa atas pencapaian dan keuntungan yang diperolehnya. Keuntungan yang diperoleh merupakan hasil dari keringatnya sendiri.

Pada umumnya etnis Cina bekerja selama 10 jam perhari. Mereka menganggapnya biasa, karena memang seperti itu jika menginginkan kehidupan yang sukses dan lebih baik. Bahkan mereka akan bekerja setiap hari tanpa berhenti. Mereka selalu memastikan agar semangat dan tekadnya selalu membara dan berkobar-kobar. Pedagang biasanya dibantu oleh beberapa karyawan dalam menjalankan usaha tokonya, namun pedagang yang bekerja keras tidak akan tinggal diam dan berpangku tangan saja. Mereka akan turun langsung melayani konsumen yang membeli barang kebutuhan di toko miliknya

3. Memutar Uang yang Ada

Salah satu prinsip yang dimiliki oleh etnis Cina adalah mereka harus memutar uang yang ada agar bisa menjadi kaya. Mereka terkenal dengan pengelolaan uang yang baik. Bagi etnis Cina, mereka lebih tertarik memutar uang atau keuntungan yang mereka peroleh dari hasil bisnis agar nilainya tidak berkurang bahkan akan bertambah nilainya. Mereka biasanya berinvestasi untuk mengembangkan bisnis usahanya.

Bagi etnis Cina, uang lebih baik untuk mengembangkan toko miliknya. Uang akan berhenti dan tidak memiliki nilai apabila uang tersebut hanya disimpan di dalam bank saja. Keuntungan yang mereka peroleh akan mereka kelolah lagi agar menghasilkan keuntungan-keuntungan yang lebih banyak lagi.

4. *Fleksibel*

Etnis Cina merupakan etnis yang pandai menempatkan diri dan menyesuaikan diri dengan keadaan apapun. Mereka dapat hidup dan membuka bisnis dimanapun mereka berada. Walaupun mereka berdagang di tanah perantauan namun mereka dapat bersaing dengan pribumi itu sendiri di bidang bisnis. Hal ini dikarenakan totalitas bisnis yang dilakukan oleh etnis Cina.

Etnis Cina terkenal mampu membaaur dan mudah bergaul dengan masyarakat pribumi. Mereka tidak mengalami kesulitan sedikitpun untuk berdagang di tanah perantauan. Dalam berdagang, mereka sangat jarang mengalami konflik antar pedagang. Mereka mampu hidup rukun dan berdampingan dengan masyarakat pribumi

5. Tahan Banting

Berdagang menuntut pengorbanan yang banyak seperti waktu, tenaga, uang dan sebagainya khususnya diawal-awal bisnis berjalan. Sering sekali pedagang mengorbankan waktu bersama keluarga dan terpaksa kerja siang malam untuk memantapkan bisnisnya, hal ini akan berangsur membaik seiring dengan maju dan bagusnya sistem bisnis sehingga pedagang tinggal menikmati kesuksesannya saja.

Bagi orang cina untuk berhasil seorang harus mengalami rasa sakit dan kesusahan serta penderitaan terlebih dahulu. Menurut mereka lebih baik bersusah-susah dahulu bersenang senang kemudian. Sebagai pedagang, etnis Cina pasti mengalami banyak kendala dan masalah yang harus mereka hadapi saat menjalankan usaha toko. Bagi etnis Cina, masalah yang mereka alami tidak membuat mereka berhenti di tengah jalan. Mereka tidak akan terpuruk dan putus asa, namun mereka akan bangkit kembali membangun usaha yang dijalaninya.

6. Berani Mengambil Resiko

Berani mengambil resiko termasuk resiko gagal, rugi ataupun jatuh usaha dagangnya. Berdagang adalah suatu kegiatan yang penuh resiko dan tidak ada jaminan dengan perdagangan itu orang akan untung, oleh karena itu setiap

kegiatan perdagangan harus dilakukan dengan sungguh-sungguh, bukan dilakukan sambil lalu. Orang yang berani maka harus berani mencoba, membuka dan memajukan perdagangannya. Musuh utama para pedagang adalah takut bersaing dan takut gagal.

Berdagang memiliki banyak pesaing yang harus dihadapi. Awal membuka usahanya, pedagang harus berani bersaing dengan banyak pesaing dalam berdagang. Mereka harus siap dalam menghadapi segala kendala-kendala yang akan dihadapi seorang pedagang. Mental yang kuat harus mereka latih, karena nantinya mereka pasti akan menghadapi resiko yang datang di tengah-tengah jalan.

Sebaiknya pedagang kelontong etnis Cina yang ada di pasar Bangsalsari kabupaten Jember memiliki prinsip bisnis yang kuat dalam menjalankan usaha toko kelontong mereka. Prinsip ini dapat membuat mereka mampu bertahan dan mengembangkan usahanya. Mereka juga mampu bertahan dengan kurun waktu yang lama dalam menjalankan usahanya.

2.4 Kerangka Berpikir Penelitian



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir Penelitian

BAB 3. METODE PENELITIAN

Dalam bab ini akan dibahas mengenai metode penelitian yang akan digunakan oleh peneliti. Metode penelitian meliputi : rancangan penelitian, metode penentuan lokasi penelitian, definisi operasional konsep, metode penentuan informan penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, dan metode analisis data

3.1 Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian merupakan rencana keseluruhan yang digunakan oleh peneliti pada saat melakukan kegiatan penelitian. Penelitian ini dirancang sebagai penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif untuk mendeskripsikan prinsip dan karakter pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.

Penentuan daerah lokasi penelitian menggunakan metode *purposive area*. Data atau informasi penelitian diperoleh dengan menggunakan metode wawancara, dokumentasi dan observasi. Data dan informasi yang diperoleh selanjutnya diolah sesuai dengan kaidah-kaidah pendekatan atau penelitian yang dipergunakan, untuk kemudian dianalisis dengan menggunakan teknik-teknik penelitian kualitatif. Analisis ini digunakan sebagai dasar untuk menyimpulkan prinsip dan karakter pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.

3.2 Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Penentuan lokasi penelitian yang digunakan adalah metode *purposive area* yaitu penentuan lokasi penelitian dengan sengaja, yang disesuaikan dengan tujuan penelitian. Lokasi penelitian ini berada di pasar Bangsalsari, kecamatan Bangsalsari, kabupaten Jember. Hal ini didasarkan pada pertimbangan hasil observasi awal yang dilakukan oleh peneliti, dimana lokasi ini terdapat beberapa warga dari etnis Cina berwirausaha sebagai pemilik toko kelontong. Pedagang kelontong etnis Cina yang ada di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember lebih sukses dari pada pedagang kelontong etnis lainnya dan dapat bertahan sampai sekarang.

3.3 Subjek dan Informan Penelitian

Penentuan subjek penelitian dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling* yakni penentuan subjek penelitian dengan sengaja. Peneliti sengaja menentukan subjek penelitian dengan menggunakan persyaratan subjek penelitian merupakan pedagang kelontong etnis Cina yang berdagang di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.

Informan dalam penelitian ini adalah beberapa pelanggan yang membeli barang kebutuhan di toko kelontong milik etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.

3.4 Definisi Operasional Konsep

Definisi operasional digunakan untuk lebih mempertegas aspek-aspek sesuai dengan penelitian yang akan dilakukan serta untuk menghindari salah paham dan pengertian.

3.4.1 Prinsip Bisnis Pedagang Kelontong Etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember

Prinsip bisnis etnis Cina yang dimaksud dalam penelitian ini adalah segala prinsip-prinsip yang digunakan oleh pedagang kelontong etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember dalam berdagang, sehingga mereka dapat sukses dan dapat bertahan sampai saat ini. Prinsip bisnis yang akan diteliti oleh peneliti terhadap pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember sehingga mereka dapat berhasil dalam menjalankan usahanya antara lain (1) Hemat, (2) Kerja keras, (3) Memutar uang yang ada, (4) *Fleksibel*, (5) Tahan banting, serta (6) Berani mengambil resiko.

3.4.2 Karakter Bisnis Pedagang Kelontong Etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember

Karakter yang dimaksud dalam penelitian ini adalah sifat dan karakter yang dimiliki oleh pedagang kelontong etnis Cina dalam berdagang di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Sehingga sifat dan karakter tersebut dapat membuat mereka sukses dan dapat bertahan sampai sekarang. Karakter bisnis yang akan diteliti oleh peneliti terhadap pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember sehingga mereka dapat berhasil dalam menjalankan usahanya antara lain (1) Kerja keras, (2) Ketekunan dan Kegigihan, (3) Disiplin, (4) *Fleksibel* serta (5) Bersikap Ramah.

3.5 Jenis dan Sumber Data

Data yang diperoleh dalam penelitian ini bersumber dari hasil wawancara dengan pedagang kelontong etnis Cina, dan pelanggan di toko kelontong milik etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.

Adapun jenis data pada penelitian ini dibagi menjadi dua, yaitu :

1. Data Primer

Data primer adalah data atau informasi yang diambil dari subjek penelitian. Data primer dalam penelitian ini, berupa informasi yang berkaitan dengan prinsip bisnis dan karakter pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Data primer ini diperoleh melalui hasil wawancara langsung dengan pemilik toko kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Wawancara yang dilakukan peneliti menggunakan wawancara langsung dengan menggunakan pedoman wawancara yang dibuat sebelumnya.

2. Data Sekunder

Data sekunder dalam penelitian ini berupa daftar nama pedagang kelontong, denah pasar Bangsalsari Kabupaten Jember serta pendapat para pelanggan toko kelontong milik etnis Cina. Data sekunder ini peneliti peroleh dari dokumen-dokumen di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember serta hasil wawancara dengan

pelanggan yang membeli barang kebutuhan di toko kelontong milik etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.

3.6 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode wawancara, metode observasi dan metode dokumen.

3.6.1 Metode Wawancara

Metode wawancara adalah suatu cara untuk mendapatkan informasi yang terkait dengan hal yang ingin diteliti dengan cara tanya jawab langsung dengan orang yang diwawancarai. Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara mendalam (*in-depth interview*). Peneliti melakukan wawancara secara mendalam dengan menggunakan pedoman wawancara dan alat bantu *tape recorder* selama proses wawancara berlangsung dengan subjek penelitian, yaitu pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Wawancara mendalam ini dilakukan agar mendapatkan banyak informasi tentang prinsip dan karakter pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember yang akan digunakan dalam penelitian.

3.6.2 Metode Observasi

Metode observasi adalah cara pengumpulan data yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan baik secara langsung maupun tidak langsung. Dalam penelitian ini, observasi dilakukan pada subjek penelitian yaitu pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Observasi ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui kegiatan yang terjadi di lokasi penelitian. Dalam observasi, peneliti mengamati bagaimana pelayanan yang dilakukan terhadap konsumen, kerja sama dan proses interaksi pemilik toko kelontong dengan karyawan, cara menata barang dagangan di dalam toko, dan keadaan toko kelontong milik etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.

3.6.3 Metode Dokumen

Metode dokumen dalam penelitian ini digunakan untuk memperoleh data berupa daftar nama pedagang kelontong, denah pasar Bangsalsari Kabupaten Jember serta daftar pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Data ini diperoleh dari Kepala Dinas pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.

3.7 Analisis Data

Analisis data pada penelitian ini menggunakan deskriptif kualitatif tentang prinsip dan karakter pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Menurut Miles dan Huberman (2011:247), langkah-langkah yang dapat ditempuh untuk menganalisa data penelitian kualitatif adalah sebagai berikut :

1. *Reduksi Data*

Pada penelitian ini, reduksi data dilakukan peneliti dengan cara memilih dan memilah seluruh data yang telah terkumpul agar memperoleh data yang benar-benar sesuai dengan fokus penelitian, yaitu prinsip dan karakter pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.

2. *Penyajian Data*

Penyajian data dalam penelitian ini disajikan secara naratif, juga dalam bentuk diagram, tabel dan bagan mengenai prinsip dan karakter pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Dengan mendisplay data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

3. *Verifikasi dan Penegasan Kesimpulan*

Penarikan kesimpulan merupakan suatu kegiatan konfigurasi dan tinjauan ulang terhadap temuan dilapangan. Dalam tahap ini, terlebih dahulu akan dilakukan verifikasi melalui Triangulasi sebagai cross-cek untuk mendapatkan data yang benar-benar layak. Setelah itu, hasil penelitian akan disimpulkan. Kesimpulan dalam penelitian ini diharapkan mampu menggambarkan bagaimana prinsip dan karakter pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.

Tujuan dari penarikan kesimpulan ini adalah untuk menguji kredibilitas, kecocokan dan validitas dari hasil penelitian dilokasi penelitian.



BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini akan dibahas mengenai hasil dan pembahasan penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Hasil dan pembahasan meliputi : (1) Data sumber atau data pelengkap berupa gambaran umum lokasi penelitian, (2) Data primer berupa hasil dari penelitian dan, (3) Pembahasan hasil penelitian.

4.1 Data Pelengkap

4.1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kecamatan Bangsalsari merupakan sebuah kecamatan yang terletak di bagian barat Kabupaten Jember. Kecamatan ini memiliki beberapa desa diantaranya desa Bangsalsari, Petung, Trisnogambar, Langkap, Tugusari, Sukorejo, Rambut, dan Gambirono. Kecamatan Bangsalsari merupakan salah satu daerah yang memiliki kantong ekonomi. Sebagian wilayah Bangsalsari masih berupa tanah produktif berupa sawah dan perkebunan. Hal tersebut juga ditunjukkan dengan adanya pasar di daerah ini.

Masing-masing desa yang ada di Kecamatan Bangsalsari memiliki pasar tradisional. Di Kecamatan Bangsalsari terdapat sebuah pasar induk yang sudah lama berdiri di daerah ini, pasar tersebut terletak di Desa Bangsalsari. Masyarakat dari desa lainnya di Kecamatan Bangsalsari banyak yang membeli barang kebutuhan di pasar Bangsalsari ini. Selain merupakan pasar induk, pasar Bangsalsari juga memiliki tempat yang strategis. Pasar ini terletak di pinggir jalan raya dan terletak di tengah-tengah kecamatan Bangsalsari sehingga keadaannya selalu ramai. Kondisi yang strategis tersebut, membuat masyarakat Bangsalsari banyak yang bekerja menjadi seorang pedagang, salah satunya menjadi pedagang kelontong. Di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember ini memiliki beberapa pedagang kelontong yang terdiri dari berbagai macam etnis, antara lain etnis Jawa, Madura, dan Cina. Salah satu etnis yang menjadi pedagang kelontong di pasar Bangsalsari ini adalah etnis Cina. Pedagang kelontong etnis Cina yang ada di pasar ini mampu bertahan lama dan mampu bersaing dengan pedagang dari etnis lainnya.

4.2 Deskripsi Subjek Penelitian

Peneliti menggunakan 4 subjek penelitian dan 2 informan dalam penelitian ini. Subjek penelitian pada penelitian ini adalah pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember, sedangkan informan pada penelitian ini adalah pelanggan toko kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Berikut merupakan gambaran umum subjek penelitian dan informan penelitian dalam penelitian ini.

4.2.1 Gambaran Umum Subjek Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan subjek penelitian sebanyak 4 orang untuk memberikan sumber informasi kepada peneliti. Subjek penelitian ini adalah pedagang kelontong etnis Cina yang berdagang di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Berikut merupakan data subjek penelitian yang berdasarkan umur dan lama mendirikan usaha.

Tabel 4.1 Subjek Penelitian Berdasarkan Umur dan Lama Mendirikan Usaha

No	Nama	Umur	Lama Usaha
1.	Bapak Sutrisno	75 Tahun	42 Tahun
2.	Ibu Dian	65 Tahun	40 Tahun
3.	Ibu Meliana	65 Tahun	35 Tahun
4.	Ibu Rina	47 Tahun	25 Tahun

Sumber: data primer (2015)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa subjek penelitian dalam penelitian ini memiliki umur lebih dari 40 tahun. Selain itu, mereka telah menjalankan usaha selama lebih dari 5 tahun. Mereka menggunakan kios dalam melakukan perdagangan di pasar Bangsalsari. Selain itu mereka juga menjual barang-barang yang sama yaitu barang-barang kelontong atau barang-barang kebutuhan sehari-hari. Berikut ini merupakan deskripsi subjek penelitian :

1. Bapak Sutrisno

Bapak Sutrisno adalah subjek penelitian yang berasal dari Tuban dan berusia 75 tahun. Beliau telah berdagang selama 42 tahun di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Pendidikan terakhir yang ditempuh adalah SMA. Beliau memiliki tiga karyawan yang bekerja di toko kelontongnya untuk membantu melayani konsumen dan menata barang-barang dagangan .

2. Ibu Dian

Ibu Dian adalah subjek penelitian yang berasal dari Banyuwangi dan berusia 65 Tahun. Pendidikan terakhir beliau adalah SD, namun beliau mampu menjalankan usaha tokonya selama 40 tahun di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Toko ini adalah peninggalan almarhum suaminya. Beliau memiliki dua orang karyawan yang bekerja di toko kelontongnya untuk membantu melayani konsumen dan menata barang-barang dagangan.

3. Ibu Meliana

Ibu Meliana adalah subjek penelitian yang berasal dari Bangsalsari dan berusia 65 tahun. Pendidikan terakhir beliau adalah SMP. Ibu Meliana telah menjalankan usahanya selama kurang lebih 35 tahun. Beliau hanya dibantu seorang karyawan untuk membantu melayani konsumen dan menata barang-barang dagangan miliknya.

4. Ibu Rina

Ibu Rina adalah subjek penelitian yang berasal dari Bangsalsari dan berusia 47 tahun. Pendidikan terakhir beliau adalah SMA. Ibu Rina telah membuka usaha toko kelontong di pasar Bangsalsari ini selama 25 tahun. Beliau dibantu dua orang karyawan untuk membantu melayani konsumen dan menata barang-barang dagangan miliknya.

4.2.2 Gambaran Umum Informan Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan informan penelitian sebanyak 2 orang untuk memberikan informasi kepada peneliti. Informan penelitian ini adalah

pelanggan toko kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Berikut merupakan data informan penelitian yang berdasarkan umur, pekerjaan dan suku.

Tabel 4.2 Informan Penelitian Berdasarkan Umur, Pekerjaan dan Suku

No	Nama	Umur	Pekerjaan	Suku
1	Hendro Siswono	45 Tahun	Guru	Jawa
2	Astuti	51 Tahun	Petani	Madura

Sumber: data primer (2015)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa informan penelitian yaitu pelanggan toko kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember berasal dari beragam etnis, tidak hanya dari etnis Cina. Berikut ini merupakan deskripsi informan penelitian :

1. Bapak Hendro Siswoyo

Bapak Hendro Siswoyo adalah informan penelitian yang berasal dari suku Jawa. Beliau tinggal di desa Bangsalsari dan berusia 45 tahun. Beliau adalah seorang guru yang mengajar di SMP. Bapak Hendro Siswoyo telah menjadi pelanggan di toko kelontong etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember sekitar 10 tahun.

2. Ibu Astuti

Ibu Astuti adalah informan penelitian yang berasal dari suku Madura. Beliau tinggal di desa Gambirono kecamatan Bangsalsari dan berusia 51 tahun. Beliau adalah seorang petani. Ibu Astuti telah menjadi pelanggan di toko kelontong etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember selama 20 tahun.

4.3 Data Utama

Prinsip bisnis pedagang kelontong etnis Cina sebagai subjek penelitian yang ditemukan oleh peneliti dalam penelitian di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember ini terdiri dari hemat, kerja keras, putar uang yang ada, *fleksibel*, tahan banting serta berani mengambil resiko.

1. **Hemat**

Etnis Cina terkenal dengan kehidupannya yang hemat. Mereka tidak suka menghambur-hamburkan uang yang sudah mereka peroleh dari hasil kerja keras mereka selama ini. Seorang pedagang harus tegas dalam mengurus keuangannya. Keuntungan yang mereka peroleh tidak semua untuk dikonsumsi sampai habis. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari menggunakan prinsip bisnis hemat dalam berdagang. Mereka tidak menghambur-hamburkan uang yang mereka peroleh dari hasil berdagang kelontong. Prinsip hemat yang mereka terapkan dalam kegiatan bisnis toko kelontong ini ditunjukkan dengan menyisihkan sebagian keuntungannya untuk ditabung. Hal ini mereka lakukan jika sewaktu-waktu mereka membutuhkan uang untuk kepentingan yang mendadak, mereka bisa menggunakannya. Mereka juga menggunakan keuntungan tersebut untuk memutar tokonya agar tetap bisa terus berjalan dan terus berkembang. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari jarang sekali membelanjakan uangnya untuk membeli barang-barang di *mall* dan menggunakan uangnya untuk berlibur atau jalan-jalan. Mereka cenderung menahan diri untuk menggunakan uangnya secara berlebihan.

Salah satu pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember, terkadang menyisihkan uangnya untuk ditabung atau disimpan di Bank. Ia memang jarang menabung, namun ia sekali-kali menabung agar sewaktu-waktu bisa berguna jika ia memerlukannya. Hal ini sesuai dengan pernyataan bu Rina sebagai berikut :

“Kadang-kadang saya juga menyisihkan keuntungan toko ini untuk ditabung, buat uang jaga-aga kalau sewaktu-waktu ada apa-apa. Tapi itupun saya jarang sekali melakukannya. Namun saya berusaha untuk menyisihkan keuntungan saya untuk ditabung walau sedikit.”
(R,47Tahun)

Ibu Rina sesekali menyisihkan sebagian uangnya untuk ditabung. Hal ini berbeda dengan Ibu Meliana yang tidak pernah menyisihkan sebagian keuntungannya untuk ditabung dan investasi. Beliau tidak tertarik menggunakan uangnya untuk ditabung dan diinvestasikan. Bagi Ibu Meliana menggunakan uang untuk ditabung

dan berinvestasi hanya membuat uang itu diam dan tidak memiliki arti, lebih baik ia gunakan untuk keperluan yang lebih penting. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap Ibu Meliana.

“Saya tidak pernah menabung, Saya juga tidak tertarik berinvestasi emas atau tanah. Hasil saya berjualan toko ini saya gunakan untuk membeli barang-barang dagangan dan untuk mengembangkan toko ini. Jadi untuk investasi atau menabung saya tidak pernah.”(M,65Tahun)

Dari pernyataan Ibu Meliana diketahui bahwa beliau tidak pernah menabung dan melakukan investasi. Beliau lebih mengutamakan keuntungan yang didapat untuk keperluan toko. Hal tersebut juga dilakukan oleh Ibu Dian, beliau lebih mengutamakan uang yang didapat dari hasil berdagang kelontong untuk keperluan toko. Ibu Dian juga jarang sekali mengeluarkan uangnya untuk pergi berlibur atau sekedar berbelanja ke *mall*. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap Ibu Dian.

“Saya tidak suka menghamburkan uang saya untuk belanja di mall atau pergi berlibur. Lagipula saya tidak memiliki waktu untuk belanja dan liburan, setiap hari saya kan harus membuka toko. Soalnya pendapatan saya ya hanya dari toko ini saja. Keuntungan yang saya peroleh lebih banyak digunakan untuk mengembangkan toko ini.”(D,65Tahun)

Dari pernyataan Ibu Dian diketahui bahwa beliau tidak suka menghambur-hamburkan uangnya untuk berbelanja atau berlibur. Beliau lebih mengutamakan keuntungannya untuk mengembangkan toko yang dimilikinya. Begitupula dengan Bapak Sutrisno yang lebih mengutamakan keuntungannya untuk mengelola toko yang dimilikinya, jarang sekali menggunakan keuntungannya untuk berlibur atau berbelanja ke *mall*. Pada saat Hari Raya Natal dan Imlek saja, Bapak Sutrisno menggunakan uangnya untuk berbelanja kebutuhan hari Raya Natal dan Imlek. Beliau juga memilih meluangkan waktu perayaan Natal dan Imlek untuk berkumpul

bersama dan jalan-jalan dengan keluarga. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap Bapak Sutrisno.

“Keuntungan saya utamakan untuk mengembangkan toko ini dan kulakan barang dagangan. Saya jarang sekali belanja ke mall dan liburan. Cuma kalau Natal dan Imlek saya belanja ke mall membeli kebutuhan Natal dan Imlek untuk anak, istri dan cucu-cucu saya. Kalau sudah berkumpul bersama mereka saya biasanya pergi liburan, sekali-kali kan gak apa-apa” (S, 75 Tahun)

Bapak Sutrisno hanya pergi berlibur dan berbelanja ke *mall* pada saat ada perayaan keagamaan saja. Beliau melakukannya tidak setiap hari, namun beliau tetap mengutamakan keuntungan yang didapat untuk mengembangkannya tokonya. Sebagian besar pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember memang tidak menyisihkan keuntungannya untuk ditabung. Mereka juga tidak tertarik untuk melakukan investasi berupa tanah atau emas. Mereka lebih mengutamakan keuntungan yang diperoleh untuk mengembangkan toko kelontong milik mereka dan untuk memenuhi kehidupan sehari-hari.

2. Kerja Keras

Seorang pedagang selalu memiliki semangat dan motivasi yang tak kunjung padam dalam menjalankan usahanya. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember umumnya bekerja lebih dari 10 jam perhari tanpa henti. Mereka menganggapnya sudah biasa. Kerja keras seolah-olah sudah menjadi jalan satu-satunya untuk sukses dalam berdagang. Subjek penelitian pada penelitian ini memiliki sifat kerja keras yang tinggi. Kerja keras yang ditunjukkan terlihat dari lamanya mereka membuka toko kelontong di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Beberapa diantara mereka juga tetap membuka tokonya pada saat hari libur nasional dan hari raya. Mereka tidak mau melepaskan kesempatan dan waktu yang ada begitu saja, bagi mereka waktu yang ada mereka gunakan untuk bekerja agar memperoleh keuntungan yang banyak. Mereka hanya menutup toko kelontong miliknya ketika ada kepentingan atau sedang sakit saja. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar

Bangsalsari Kabupaten Jember memiliki beberapa karyawan yang membantu mereka dalam melayani konsumen dan menata barang dagangan. Mereka memang memiliki beberapa karyawan untuk melayani konsumen, namun mereka juga turun langsung melayani konsumen yang membeli barang di toko miliknya.

Ibu Rina merupakan salah satu subjek penelitian yang paling lama membuka tokonya dalam sehari. Beliau rata-rata membuka tokonya selama 14 jam sehari. Setiap hari beliau membuka tokonya, walaupun hari libur nasional dan hari raya beliau tetap membuka tokonya. Ibu Rina akan menutup tokonya ketika ada kepentingan saja dan ketika beliau sakit saja. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap subjek penelitian :

"Toko ini bukanya jam 6 pagi sampai 8 malam. Setiap hari toko ini buka. Meskipun hari libur dan hari raya ya tetap buka seperti biasa. Seperti hari raya umat Islam dan hari raya Natal. Cuma kalau saya ada kepentingan atau saya sedang sakit, toko ini tutup. Soalnya tidak ada yang jaga. (R,47Tahun)

Berdasarkan hasil wawancara diatas, Ibu Rina membuka toko setiap hari. Pada hari libur dan hari raya pun Ibu Rina tetap membuka tokonya. Bagi beliau waktu adalah uang, sehingga Ibu Rina menggunakan kesempatan waktu yang ada untuk berdagang. Begitupula dengan subjek penelitian lainnya yang berjualan di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember yang bernama Ibu Meliana juga memilih tetap membuka tokonya pada hari libur nasional dan hari raya. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan pada Ibu Meliana.

"Saya tetap membuka toko meskipun hari besar, tanggal merah, hari raya tetap buka. Kalau tutup emam mbak. Cuma kalau natal saja saya tutup lebih awal jam 3 sore karena saya ada misa natal di Gereja. Kalau hari minggu saya tetap buka sampai jam 4 sore, karena saya ke gerejanya jam 6 sore kalau hari minggu." (M,65Tahun)

Berbeda dengan yang dilakukan Ibu Meliana dan Ibu Rina, Bapak Sutrisno lebih memilih untuk menutup tokonya pada hari besar dan hari raya. Bapak Sutrisno yang membuka tokonya pukul 07.00 sampai 17.00 WIB. Setiap hari beliau membuka

tokonya, namun beliau menutup tokonya pada saat Hari Raya umat Muslim dan umat Kristiani. Hal ini dikarenakan semua karyawannya beragama Islam, jadi beliau harus memberikan cuti pada mereka. Beliau juga menutup toko pada Natal, karena beliau harus pergi ke Gereja dan ingin meluangkan waktunya untuk berkumpul bersama keluarga. Selain itu, beliau juga akan menutup tokonya jika sakit dan memiliki kepentingan. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap subjek penelitian :

"Setiap hari toko ini buka. Meskipun hari libur ya tetap buka, tapi kalau hari raya besar saja saya tutup. Seperti hari raya umat Islam dan hari raya Natal. Karena karyawan saya umat muslim semua mbak, pasti mereka cuti. Sedangkan jika tidak ada karyawan, saya keteteran melayani konsumen." (S,75Tahun)

Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember ini memiliki karyawan untuk membantu mereka berjualan, terutama dalam melayani konsumen dan menata barang dagangan. Sebagai pemilik toko kelontong, mereka turun langsung untuk melayani konsumen yang membeli barang-barang kebutuhan di toko mereka. Tidak hanya melayani konsumen saja, mereka juga mengelola keuangan dan mengontrol kinerja karyawan mereka yang ada di dalam toko. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Dian

"Iya, saya turun langsung melayani konsumen, tapi kalau pembeli Cuma satu atau dua orang saja saya duduk di kasir sini. Walaupun karyawan saya ada dua orang saya tetap melayani konsumen karena saya tidak suka berdiam diri saja, saya suka melakukan kegiatan atau menyibukan diri." (D,65Tahun)

Tidak hanya Ibu Dian saja yang turun langsung melayani konsumen, semua pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember juga turun langsung melayani konsumen. Mereka memang memiliki beberapa karyawan dalam tokonya, namun mereka tidak mau berpangku tangan dan berdiam diri saja. Mereka tetap bekerja keras dan selalu melakukan pekerjaan yang mereka miliki dengan maksimal, sehingga mereka juga memperoleh hasil yang maksimal pula.

3. Memutar Uang yang Ada

Salah satu prinsip yang dimiliki oleh pedagang kelontong etnis Cina adalah mereka harus memutar uang yang ada agar bisa menjadi kaya. Mereka terkenal dengan pengelolaan uang yang baik. Bagi pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember yang menjadi subjek penelitian pada penelitian ini, mereka lebih tertarik memutar uang atau keuntungan yang mereka peroleh dari hasil bisnis agar nilainya tidak berkurang bahkan akan bertambah nilainya. Sebagian besar keuntungan yang diperoleh dari hasil usaha toko kelontong ini mereka gunakan untuk mengembangkan toko kelontong miliknya. Mereka lebih mengutamakan keuntungan yang mereka peroleh untuk mengembangkan usaha toko kelontong yang mereka miliki. Bagi pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember yang menjadi subjek penelitian pada penelitian ini, keuntungan yang mereka peroleh harus menghasilkan keuntungan yang lebih banyak lagi.

Bapak Sutrisno dalam berdagang kelontong memegang prinsip memutar uang yang ada. Beliau lebih mengutamakan sebagian besar keuntungannya untuk mengembangkan toko kelontong miliknya. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan bapak Sutrisno:

“Keuntungan yang saya peroleh ini, saya lebih utamakan untuk mengembagkan toko ini. Agar barang dagangan saya di toko ini semakin banyak dan lengkap dan agar toko ini lebih berkembang dan maju lagi” (S, 75 Tahun)

Keuntungan yang diperoleh oleh Bapak Sutrisno lebih diutamakan untuk mengembangkan toko yang dimilikinya. Hal ini beliau lakukan agar toko kelontong miliknya dapat berkembang dan berjalan terus. Sama halnya dengan Bapak Sutrisno, Ibu Dian lebih mengutamakan pendapatan yang diperoleh dari hasil jualannya untuk mengembangkan toko kelontong miliknya. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Dian:

“Keuntungan toko ini saya utamakan untuk muter toko ini. Supaya toko ini tetap bisa terus berjalan. Uangnya untuk kulakan barang-barang dagangan, biar barang-barang dagangan yang sudah habis bisa lengkap lagi, sama beli barang-barang yang belum ada biar toko ini tambah lengkap dagangannya.”(D,65Tahun)

Ibu Dian menggunakan keuntungannya untuk membeli barang-barang dagangan dan mengembangkan toko miliknya. Hal ini beliau lakukan agar toko kelontong yang dikelolanya dapat bertahan lama dan berkembang. Tidak hanya Bapak Sutrisno dan Ibu Dian saja yang mengutamakan keuntungan yang diperoleh untuk mengembangkan toko, Ibu Meliana juga selalu mengutamakan keuntungan yang diperolehnya untuk membeli barang-barang dagangan yang telah habis dibeli konsumen. Tujuan beliau melakukan hal tersebut agar toko kelontong yang dimilikinya dapat terus berjalan dan tidak berhenti ditengah jalan. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Meliana:

“Ya meskipun keperluan saya banyak untuk berobat dan juga keperluan sehari-hari, tapi keuntungan ini saya lebih utamakan untuk kulakan barang-barang dagangan. Hal ini saya lakukan agar toko ini terus berjalan dan tidak berhenti, karena kehidupan saya ya dari toko ini saja.” (M,65Tahun) ”

Berbeda dengan Bapak Sutrisno, Ibu Dian dan Ibu Meliana, Ibu Rina memilih menjalankan dua toko. Beliau memiliki sebuah toko kelontong dan sebuah toko yang menjual barang-barang suku cadang motor. Awalnya toko yang dilengkapi dengan barang-barang suku cadang motor ini milik almarhum suaminya. Ibu Rina harus menjalankan toko milik almarhum suaminya, agar toko ini tidak bangkrut dan terus berjalan. Meskipun demikian keuntungan yang diperoleh Ibu Rina tetap diutamakan untuk menjalankan usaha kedua toko miliknya. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Rina

“Saya memiliki dua toko yang harus saya jalankan, jadi keuntungan yang diperoleh dari hasil berdagang ini saya lebih utamakan untuk menjalankan kedua toko saya ini. Karena saya tidak ingin salah satu

toko yang saya miliki ini bangkrut atau berhenti ditengah jalan akibat tidak ada modal untuk muter toko ini”(R,47Tahun)

Semua pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember lebih mengutamakan menggunakan hasil keuntungan yang diperoleh untuk mengembangkan usaha toko kelontongnya. Mereka ingin tetap menjalankan usaha toko kelontongnya, karena hanya dari toko ini mereka memperoleh pendapatan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Bagi mereka hasil keuntungan yang diperoleh harus menghasilkan lebih banyak keuntungan lagi, sehingga toko kelontong yang dijalankan dapat berkembang dan lebih maju.

4. *Fleksibel*

Pedagang etnis Cina merupakan pedagang yang pandai menempatkan diri dimanapun dan menyesuaikan diri dengan keadaan apapun. Mereka dapat hidup dan membuka bisnis dimanapun mereka berada. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember tidak mengalami kesulitan sedikitpun untuk berdagang di tanah perantauan. Mereka mampu bersaing dengan masyarakat pribumi itu sendiri di bidang bisnis. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember mampu menempatkan diri dan menyesuaikan diri berdagang di pasar tersebut. Prinsip bisnis yang *fleksibel* ini ditunjukkan oleh mereka dengan ketrampilan menggunakan bahasa setempat untuk berkomunikasi dengan masyarakat pribumi. Mereka mampu menggunakan berbagai macam bahasa diantaranya bahasa Indonesia, bahasa Madura, bahasa Jawa, bahasa Mandarin bahkan mereka juga mampu berbahasa Jerman. Hal ini mereka lakukan juga untuk membaaur dengan masyarakat Bangsalsari. Mereka terkenal mampu membaaur dan mudah bergaul dengan masyarakat pribumi. Dalam berdagang, mereka tidak pernah mengalami konflik dengan pedagang lainnya. Mereka mampu hidup rukun dan berdampingan dengan masyarakat pribumi.

Beberapa pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember bukan berasal dari Bangsalsari. Bapak Sutrisno adalah pedagang kelontong

etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember yang berasal dari Tuban. Beliau memang bukan penduduk asli Bangsalsari, namun ia pandai menempatkan diri dan menyesuaikan diri dengan keadaan di pasar Bangsalsari. Walaupun ia berdagang di tanah perantauan namun ia dapat bersaing dengan pedagang pribumi itu sendiri di bidang bisnis. Bapak Sutrisno mampu membaur dengan masyarakat Bangsalsari dengan mudah. Selama ini tidak pernah terjadi konflik antar pedagang. Berikut merupakan pendapat dari Bapak Sutrisno :

“Saya sudah lama berdagang disini sejak 1973. Saya disini kan merantau, jadi saya tidak mau mencari masalah dengan orang sini. Istilahnya saya ini menumpang jadi harus bersikap baik di tanah perantauan. Saya juga sangat mudah membaur dengan masyarakat sini. Mereka juga mudah sekali menerima saya di sini” (S,75Tahun)

Sebagai pedagang etnis Cina, Bapak Sutrisno mampu menempatkan diri dan membaur dengan masyarakat Bangsalsari. Bahkan beliau mampu bersaing dan bertahan berdagang di Bangsalsari selama berpuluh-puluh tahun. Ibu Dian juga merupakan subjek penelitian yang bukan berasal dari Bangsalsari. Beliau berasal dari Banyuwangi dan telah berdagang selama 40 tahun. Beliau juga mampu membaur dengan masyarakat Bangsalsari. Bahkan Ibu Dian mampu menggunakan bahasa setempat yaitu bahasa Madura dan Jawa. Hal ini dilakukan agar dapat dengan mudah membaur dan berkomunikasi dengan masyarakat Bangsalsari. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Dian

“Awalnya saya kesulitan berkomunikasi dengan masyarakatnya yang pakek bahasa Madura, tapi saya belajar dan berlatih sehingga saya bisa berbahasa Madura dengan lancar. Kemampuan bahasa Madura yang saya miliki ini memudahkan saya untuk berkomunikasi dengan pembeli dan masyarakat sekitar yang kebanyakan hanya bisa bahasa Madura.”(D,65Tahun)

Berbeda dengan Bapak Sutrisno dan Ibu Dian yang bukan berasal dari Bangsalsari, Ibu Rina yang merupakan subjek penelitian pada penelitian ini berasal dari Bangsalsari sangat mudah membaur dengan masyarakat sekitar. Beliau sering

mengikuti kegiatan sosial yang ada di lingkungan sekitar rumahnya. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Rina

“Saya disini bukan merantau, jadi saya memang asli Bangsalsari sini. Jadi untuk membaur saya hanya bertegur sapa, kalau lebaran saya juga ke rumah tetangga-tetangga, kalau saya natalan juga tetangga kerumah saya. Kalau ada yang menikah atau meninggal saya juga kerumah mereka. Yang sering saya lakukan itu pendalaman Iman atau doa bersama yang sebulan sekali dilakukan di lingkungan saya” (R,47Tahun)

Berdasarkan wawancara tersebut Ibu Rina aktif dalam kegiatan sosial yang ada di lingkungan rumahnya. Selain Ibu Rina, Ibu Meliana merupakan pedagang kelontong etnis Cina yang berasal dari Bangsalsari. Beliau memang berasal dari Bangsalsari, namun Ibu Rina tetap menghargai dan menghormati para perantau yang berdagang kelontong di pasar Bangsalsari. Beliau juga tidak pernah memiliki masalah dan bertengkar dengan pedagang lainnya yang berjualan di pasar Bangsalsari. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Meliana

“Saya tidak pernah memiliki masalah dan bertengkar dengan pedagang lainnya di pasar Bangsal ini. Yang penting kita sebagai pedagang harus saling menghormati dan hidup dengan rukuk, agar betah berdagang di pasar ini.” (M,65Tahun)

Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember mampu membaur dengan lingkungan sekitar. Bahkan mereka mampu menguasai bahasa setempat untuk berkomunikasi dengan masyarakat pribumi. Mereka mampu hidup berdampingan dengan rukun selama bertahun-tahun, sehingga tidak pernah terjadi konflik diantara mereka.

5. Tahan Banting

Bagi pedagang etnis cina kegagalan merupakan kesuksesan yang tertunda. Menurut mereka lebih baik bersusah-susah dahulu bersenang senang kemudian. Dalam menjalankan usahanya, pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari

Kabupaten Jember memiliki banyak kendala dan masalah-masalah yang harus dihadapi. Mereka telah berhasil mempertahankan bisnis toko kelontongnya selama bertahun-tahun. Mereka bahkan telah menjalankan usaha tokonya lebih dari 20 tahun, maka tidak sedikit kendala yang telah mereka hadapi. Mereka mampu menghadapi kendala-kendala yang menerjang mereka dengan dengan baik. Berbagai cara mereka lakukan untuk menghadapi semua masalah tersebut. Mereka tidak pernah putus asa dan mampu bangkit kembali menjalankan usaha toko kelontongnya. Sebagai seorang pedagang, pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember bekerja dari pagi sampai malam. Mereka rela mengorbankan waktu mereka untuk berkumpul bersama keluarganya, demi menjalankan usaha toko kelontongnya.

Pada saat menjalankan usaha toko kelontong selama 30 tahun lebih, Ibu Meliana telah mengalami banyak kendala. Salah satunya saat konsumen yang membeli barang di toko Ibu Meliana berkurang. Konsumen banyak yang memilih membeli barang di *Indomart* dan *Alfamart*. Hal ini membuat pendapatan Ibu Meliana berkurang, namun beliau tidak sampai mengalami kerugian. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Meliana

“ Saya tidak pernah merugi saat berjualan hanya saja pembeli pernah sepi tapi gak sampai bangkrut. Itu saat awal-awal Indomart dan Alfamart buka di Bangsal. Tapi saya tidak pernah menyerah meskipun sepi pembeli. Yang perlu dilakukan juga menjaga kualitas barang-barang dagangan, dalam hal harga juga harus bisa menyaingi toko-toko yang lain. Pembeli kan suka harga yang murah kualitas bagus. Semua itu dilakukan agar pembeli membeli barang di toko ini.”(M,65Tahun)

Berdasarkan wawancara diatas kendala yang dihadapi oleh Ibu Meliana tak membuat beliau menyerah begitu saja, beliau mencari cara agar konsumen kembali lagi untuk membeli barang di tokonya. Selain Ibu Meliana yang tidak pernah menyerah saat mengalami masalah, Ibu Dian juga tidak pernah menyerah dan putus asa saat mengalami berbagai masalah. Pada saat Ibu Dian menjalankan usaha tokonya, ia sering mengalami berbagai macam kendala. Salah satu kendala tersebut

adalah ada beberapa pembeli yang berhutang di tokonya namun sulit sekali untuk membayar hutangnya. Beliau memang menerima konsumen yang mau berhutang di toko kelontong miliknya. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Dian

“Kendala yang sering saya hadapi itu beberapa pembeli yang berhutang sulit sekali untuk membayar hutang-hutangnya. Padahal saya memberikan tenggang waktu untuk membayar hutang tapi ada saja alasan yang membuat mereka sulit untuk membayar.”
(D,65Tahun)

Tidak hanya Ibu Dian saja yang mengalami kendala seperti itu dalam menjalankan usaha toko kelontongnya, Bapak Sutrisno juga pernah mengalami masalah tersebut saat menjalankan usahanya. Beliau sering menemui pembeli yang berhutang di toko kelontongnya, namun mereka sulit sekali untuk membayar hutang-hutangnya. Tidak hanya itu, beliau juga pernah ditipu oleh seorang agen beras. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bapak Sutrisno

“Masalah yang sering itu, ada pembeli yang ngutang tapi ditagih janjinya besok terus. Dulu saya juga pernah ketipu orang, waktu itu saya kulakan beras. Tapi ternyata beras itu campuran beras kualitas bagus campur jelek, disimpan seminggu saja sudah berketu. Padahal waktu itu saya belinya dengan beras yang kualitasnya bagus Saya juga waktu itu percaya saja sama orangnya, jadi saya tidak mengecek secara detail.”(S,42Tahun)

Banyak sekali kendala yang dialami oleh Bapak Sutrisno, namun hal ini tidak membuat beliau berhenti untuk menjadi seorang pedagang. Beliau tidak putus asa menghadapi masalah-masalah tersebut, namun beliau mencari cara untuk menghadapi masalah-masalah tersebut agar tidak terulang kembali. Sebagai seorang pedagang kelontong yang bekerja dari pagi sampai malam, Ibu Rina tidak sempat meluangkan waktu untuk berkumpul bersama keluarga dan saudaranya. Sebagian besar waktu Ibu Rina dihabiskan untuk menjalankan usaha toko kelontong miliknya. Hal ini tidak

membuat Ibu Rina pantang menyerah dan berhenti dari pekerjaannya. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Rina

“Kendala yang terberat saat berdagang ini, saya harus mengorbankan waktu bersama keluarga dan sanak saudara saya. Karena saya membuka toko dari pagi sampai malam, jadi sulit sekali untuk meluangkan waktu bersama. Namun, ketika pulang dari toko ini saya menyempatkan waktu untuk berkumpul bersama, meskipun itu hanya nonton televisi. Terus kalau Natal saya sempatkan juga meluangkan waktu berkumpul bersama keluarga dan sanak saudara.”(R,47Tahun)

Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember telah mengalami berbagai macam kendala dan masalah selama menjalankan usaha toko kelontongnya. Hal tersebut tidak membuat mereka putus asa dan terpuruk meratapi masalah yang mereka hadapi. Mereka segera bangkit kembali dan melanjutkan usahanya. Bagi mereka masalah-masalah tersebut membuat mereka menjadi semakin lebih baik kedepannya.

6. Berani Mengambil Resiko

Berdagang adalah suatu kegiatan yang penuh resiko dan tidak ada jaminan dengan perdagangan itu orang akan untung, oleh karena itu setiap kegiatan perdagangan harus dilakukan dengan sungguh-sungguh bukan dilakukan sambil lalu. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember berani membuka usaha toko kelontong dengan segala resiko yang dihadapinya. Bagi mereka harus berani mencoba, membuka dan memajukan perdagangannya. Awal membuka usaha toko kelontong ini, pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember memerlukan modal yang tidak sedikit dan memerlukan mental yang kuat. Mental kuat yang dimiliki oleh subjek penelitian membuat mereka berani menghadapi resiko-resiko yang dihadapinya di depan mata. Dalam menjalankan usaha toko kelontong selama bertahun-tahun, mereka menemukan beberapa kendala antara lain ada beberapa kosnumen mereka yang berhutang tapi tidak membayar, mereka pernah menerima uang palsu dari kosnsumen, dan masih banyak kendala

yang lainnya. Kita juga tahu bahwa banyak sekali orang yang membuka usaha toko kelontong. Di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember saja tidak hanya pedagang dari etnis Cina yang membuka usaha toko ini, namun pedagang dari etnis Jawa dan Madura juga membuka usaha toko kelontong di pasar ini. Banyaknya persaingan tidak membuat mereka takut untuk menjalankan usaha toko kelontong, namun mereka berani menghadapi semua itu dan terus menjalankan usaha toko kelontong yang mereka miliki.

Ibu Meliana memiliki keberanian yang besar untuk membuka toko kelontong di pasar Bangsalsari. Beliau paham betul bahwa usaha toko kelontong ini memiliki banyak pesaing dan memiliki banyak resiko yang akan dihadapinya saat menjalankan usaha toko ini. Hal ini tidak membuat Ibu Meliana mengurungkan niatnya untuk menjadi seorang pedagang kelontong di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember ini. Dengan modal yang tidak sedikit, beliau berani membuka usaha toko kelontong di pasar tersebut. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Meliana

“Saya sudah tau resiko-resiko apa yang akan saya hadapi, apalagi membuka toko ini juga tidak dengan modal yang sedikit. Tapi kalau saya tidak membuka toko ini, saya mau bekerja apa. Saya hanya lulusan SMP. Jadi saya berani buka toko kelontong ini dengan segala resiko yang akan saya hadapi. saya juga sudah memiliki bekal ilmu-ilmu tentang berdagang, karena sejak kecil saya sudah dilatih menjadi seorang pedagang oleh orang tua saya.”(M,65Tahun)

Berdasarkan hasil wawancara diatas, Ibu Meliana berani membuka toko dengan segala resiko yang akan dihadapinya. Beliau juga telah memiliki bekal berdagang yang diajarkan oleh orang tuanya sejak masih kecil. Para pedagang kelontong di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember memiliki pesaing yang tidak sedikit dalam menjalankan usaha toko kelontong. Pesaing dimata Ibu Rina bukan sebagai musuh, tapi beliau menganggap bahwa pesaing itu adalah saudara atau teman agar dapat menjalankan usahanya dengan maksimal. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Rina

“Memang usaha toko kelontong ini banyak pesaingnya. Tapi saya tidak menganggap mereka semua sebagai musuh, saya menganggap sebagai saudara. Kalau sebagai musuh nanti kita jualannya malah beban, soalnya yang jualan kayak saya ini kan banyak gak cuma satu.”(R,47Tahun)

Sama seperti Ibu Rina, Bapak Sutrisno menganggap pesaingnya bukan sebagai musuh tapi sebagai teman seperjuangan dan juga sebagai pendorong. Pedagang kelontong di pasar Bangsalsari yang menjadi subjek penelitian ini sama-sama berjuang untuk mencari rezeki. Semakin banyak pesaing, maka Bapak Sutrisno harus semakin meningkatkan kualitas berdagangnya agar dapat bersaing dengan pedagang yang lainnya. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bapak Sutrisno.

“Saya menganggap mereka sebagai teman seperjuangan dan juga sebagai pendorong. Karena pedagang disini juga banyak yang dari luar Bangsalsari, mereka juga mengadu nasib disini, berjuang untuk mencari rezeki. Saya juga terpacu untuk meningkatkan kualitas berdagang saya agar bisa bersaing sama pedagang lainnya.” (S,75Tahun)

Dalam berdagang Bapak Sutrisno meningkatkan kualitas berdagangnya agar dapat bertahan dalam dunia perdagangan, dan juga mampu bersaing dengan pedagang yang lainnya. Persaingan yang dilakukan oleh para pedagang kelontong di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember ini tidak hanya dari segi harga tapi juga kualitas barang dagangan yang dijualnya. Sama halnya dengan Bapak Sutrisno, Ibu Dian juga selalu mengutamakan kualitas barang dagangan yang dijual. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Dian

“Dalam berdagang kualitas barang dagangan harus di nomor satukan. Biasanya ada pedagang yang jual barang berkualitas jelek. Tapi saya tidak seperti itu, saya jual barang-barang yang kualitasnya bagus tapi harganya dapat bersaing dengan yang lainnya. Gak apa-apa dapat untung yang sedikit, tapi bisa terus dan lanjut. Nantinya sedikit-sedikit lama-lama kan bisa menjadi bukit”(D,65Tahun)

Berdasarkan wawancara diatas, Ibu Dian berani mengambil resiko menjual barang dengan mendapat keuntungan yang sedikit. Bagi beliau, keuntungan yang sedikit itu lama-lama akan banyak. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember berani membuka toko kelontong dengan segala resiko yang akan dihadapinya. Mereka telah memiliki mental yang kuat untuk menghadapi segala resiko-resiko yang akan menghadangnya di depan. Mereka juga mampu bersaing dengan pedagang kelontong yang lainnya dalam bidang perdagangan.

Karakter bisnis pedagang kelontong etnis Cina sebagai subjek penelitian yang ditemukan oleh peneliti dalam penelitian di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember ini terdiri dari Kerja keras, ketekunan dan kegigihan, disiplin, *fleksibel*, serta bersikap ramah.

1. Kerja Keras

Seorang pedagang selalu memiliki semangat dan motivasi yang tak kunjung padam dalam menjalankan usahanya. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember umumnya bekerja lebih dari 10 jam perhari tanpa henti. Mereka menganggapnya sudah biasa. Kerja keras seolah-olah sudah menjadi jalan satu-satunya untuk sukses dalam berdagang. Subjek penelitian pada penelitian ini memiliki sifat kerja keras yang tinggi. Kerja keras yang ditunjukkan terlihat dari lamanya mereka membuka toko kelontong di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Beberapa diantara mereka juga tetap membuka tokonya pada saat hari libur nasional dan hari raya. Mereka tidak mau melepaskan kesempatan dan waktu yang ada begitu saja, bagi mereka waktu yang ada mereka gunakan untuk bekerja agar memperoleh keuntungan yang banyak. Mereka hanya menutup toko kelontong miliknya ketika ada kepentingan atau sedang sakit saja. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember memiliki beberapa karyawan yang membantu mereka dalam melayani konsumen dan menata barang dagangan. Mereka memang memiliki beberapa karyawan untuk melayani konsumen, namun mereka juga turun langsung melayani konsumen yang membeli barang di toko miliknya.

Ibu Rina merupakan salah satu subjek penelitian yang paling lama membuka tokonya dalam sehari. Beliau rata-rata membuka tokonya selama 14 jam sehari. Setiap hari beliau membuka tokonya, walaupun hari libur nasional dan hari raya beliau tetap membuka tokonya. Ibu Rina akan menutup tokonya ketika ada kepentingan saja dan ketika beliau sakit saja. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap subjek penelitian :

"Toko ini bukanya jam 6 pagi sampai 8 malam. Setiap hari toko ini buka. Meskipun hari libur dan hari raya ya tetap buka seperti biasa. Seperti hari raya umat Islam dan hari raya Natal. Cuma kalau saya ada kepentingan atau saya sedang sakit, toko ini tutup. Soalnya tidak ada yang jaga. (R,47Tahun)

Berdasarkan hasil wawancara diatas, Ibu Rina membuka toko setiap hari. Pada hari libur dan hari raya pun Ibu Rina tetap membuka tokonya. Bagi beliau waktu adalah uang, sehingga Ibu Rina menggunakan kesempatan waktu yang ada untuk berdagang. Begitupula dengan subjek penelitian lainnya yang berjualan di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember yang bernama Ibu Meliana juga memilih tetap membuka tokonya pada hari libur nasional dan hari raya. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan pada Ibu Meliana.

"Saya tetap membuka toko meskipun hari besar, tanggal merah, hari raya tetap buka. Kalau tutup emam mbak. Cuma kalau natal saja saya tutup lebih awal jam 3 sore karena saya ada misa natal di Gereja. Kalau hari minggu saya tetap buka sampai jam 4 sore, karena saya ke gerejanya jam 6 sore kalau hari minggu." (M,65Tahun)

Berbeda dengan yang dilakukan Ibu Meliana dan Ibu Rina, Bapak Sutrisno lebih memilih untuk menutup tokonya pada hari besar dan hari raya. Bapak Sutrisno yang membuka tokonya pukul 07.00 sampai 17.00 WIB. Setiap hari beliau membuka tokonya, namun beliau menutup tokonya pada saat Hari Raya umat Muslim dan umat Kristiani. Hal ini dikarenakan semua karyawannya beragama Islam, jadi beliau harus memberikan cuti pada mereka. Beliau juga menutup toko pada Natal, karena beliau harus pergi ke Gereja dan ingin meluangkan waktunya untuk berkumpul bersama

keluarga. Selain itu, beliau juga akan menutup tokonya jika sakit dan memiliki kepentingan. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap subjek penelitian :

”Setiap hari toko ini buka. Meskipun hari libur ya tetap buka, tapi kalau hari raya besar saja saya tutup. Seperti hari raya umat Islam dan hari raya Natal. Karena karyawan saya umat muslim semua mbak, pasti mereka cuti. Sedangkan jika tidak ada karyawan, saya keteteran melayani konsumen.” (S,75Tahun)

Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember memiliki karyawan untuk membantu mereka berjualan, terutama dalam melayani konsumen dan menata barang dagangan. Sebagai pemilik toko kelontong, mereka turun langsung untuk melayani konsumen yang membeli barang-barang kebutuhan di toko mereka. Tidak hanya melayani konsumen saja, mereka juga mengelola keuangan dan mengontrol kinerja karyawan mereka yang ada di dalam toko. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Dian:

“Iya, saya turun langsung melayani konsumen, tapi kalau pembeli Cuma satu atau dua orang saja saya duduk di kasir sini. Walaupun karyawan saya ada dua orang saya tetap melayani konsumen karena saya tidak suka berdiam diri saja, saya suka melakukan kegiatan atau menyibukan diri.” (D,65Tahun)

Tidak hanya Ibu Dian saja yang turun langsung melayani konsumen, semua pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember juga turun langsung melayani konsumen. Mereka memang memiliki beberapa karyawan dalam tokonya, namun mereka tidak mau berpangku tangan dan berdiam diri saja. Mereka tetap bekerja keras dan selalu melakukan pekerjaan yang mereka miliki dengan maksimal, sehingga mereka juga memperoleh hasil yang maksimal pula.

2. Ketekunan dan Kegigihan

Modal paling berharga yang harus dimiliki oleh pedagang kelontong etnis Cina adalah ketekunan dan kegigihannya. Dalam berdagang, mereka memperlihatkan ketekunan dan kegigihannya menjalankan suatu usaha. Demikian halnya dengan

pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Mereka menggabungkan ketekunan dengan tekad yang mereka miliki dan diperkuat dengan adanya kesabaran yang mereka miliki. Mereka menekuni setiap tahapan-tahapan dalam menjalankan usaha toko kelontongnya. Selain itu, mereka juga memiliki kegigihan yang kuat dalam menjalankan usaha toko kelontongnya. Ketekunan dan kegigihan yang mereka miliki dapat membuat mereka bertahan selama bertahun-tahun dalam menjalankan usaha toko kelontongnya di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Mereka hanya bekerja sebagai seorang pedagang di pasar tersebut. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember telah nyaman dan senang dengan pekerjaan mereka.

Bapak Sutrisno sudah menekuni kegiatan berdagang selama 42 Tahun. Selama 42 Tahun berlalu, beliau mengalami pasang surut dalam berdagang. Hal tersebut tetap membulatkan tekadnya untuk terus menjadi pedagang kelontong di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bapak Sutrisno :

“Meskipun banyak masalah yang dihadapi, namun saya tetap tekun dan gigih dalam menjalankan usaha ini. Kalau mau kerja yang lain, kerjaan apa yang saya dapatkan? Saya hanya lulusan SMA. Saya lebih baik menekuni pekerjaan sebagai seorang pedagang ini.”(S,75Tahun)

Ketekunan dan kegigihan Bapak Sutrisno, membuat beliau mampu berdagang selama berpuluh-puluh tahun di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Ibu Meliana juga tetap menekuni dan gigih dalam menjalankan usaha toko kelontong miliknya, walaupun beliau mengalami banyak masalah dan kendala. Bagi beliau, kendala dan masalah yang dihadapi tidak membuat ketekunan dan kegigihan yang beliau miliki luntur. Berikut wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Meliana.

“Walaupun banyak masalah yang dihadapi selama ini tapi saya tetap menekuni profesi saya ini. Saya tetap berusaha gigih dan tekun menghadapi masalah-masalah yang menimpa saya. Karena dengan kegigihan dan ketekunan, saya bisa menghadapi masalah-masalah

yang saya temui saat menjalankan usaha toko kelontong ini.”
(M,65Tahun)

Begitupula dengan Ibu Rina yang telah menekuni bidang perdagangan ini selama 25 tahun. Ketekunan dan kegigihan Ibu Rina membuat ia mampu bertahan dan membuat toko yang ia jalankan berkembang sampai saat ini. Ibu Rina mampu bertahan menjalankan usaha toko kelontongnya selama 25 tahun. Berikut wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Rina.

“Saya tidak memiliki pekerjaan lain, Cuma berdagang ini saja. Saya sudah menyukai di bidang ini dari kecil. Jadi menurut saya, apabila kita menyukai pekerjaan kita, kita akan menekuni juga pekerjaan itu, dan melakukan pekerjaan itu dengan maksimal sehingga memperoleh hasil yang maksimal juga. Dan kita akan bisa bertahan pada pekerjaan tersebut” (R,47Tahun)

Ibu Rina menyukai kegiatan berdagang sejak kecil. Ketekunan yang beliau miliki, membuat beliau nyaman menjadi seorang pedagang kelontong dan dapat bertahan lama berdagang di pasar Bangsalsari ini. Rasa suka dan senang menjadi seorang pedagang juga dimiliki oleh Ibu Dian. Berikut wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Dian.

“Saya sudah merasa nyaman dan senang dengan kegiatan berdagang ini. Dengan rasa senang dan nyaman ini, ketekunan dan kegigihan itu akan muncul dengan sendirinya. Kita akan terus menerus tekun dan gigih menjalankan usaha ini apabila kita sudah nyaman dengan suatu pekerjaan, meskipun banyak halangannya.” (D,65Tahun)

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa untuk dapat bertahan lama, pedagang kelontong tersebut harus memiliki kegigihan dan ketekunan dalam menjalankan usahanya. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember tersebut menyukai pekerjaannya sebagai seorang pedagang, sehingga mereka melakukan pekerjaan dengan tanpa paksaan dan melakukannya dengan maksimal. Segala pekerjaan yang dilakukan dengan maksimal nantinya akan memperoleh hasil yang maksimal pula.

3. Disiplin

Pedagang Kelontong etnis Cina terkenal dengan karakter yang disiplin, mereka tepat waktu dalam membuka toko dan lebih awal dalam membuka toko dibandingkan dengan pedagang etnis lain. Dengan disiplin mereka tidak akan menyia-nyiakan waktu yang ada. Bagi mereka waktu adalah uang, sehingga mereka menggunakan waktu dengan sebaik-baiknya. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember memiliki peraturan yang harus ditaati oleh semua karyawan. Mereka tidak segan-segan menegur dan menasehati karyawan apabila melanggar peraturan yang telah dibuat. Hal ini dilakukan agar karyawan mereka memiliki karakter disiplin dalam bekerja. Karakter disiplin yang mereka miliki tidak hanya terlihat dari ketepatan waktu dalam membuka toko serta membuat peraturan yang ada di tokonya saja, namun karakter disiplin ini juga terlihat dalam pengelolaan keuangan toko kelontong milik mereka. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember tersebut juga terkenal dengan *management* keuangannya. Keuntungan yang mereka peroleh harus diolah dengan baik dan disiplin agar mendapatkan keuntungan yang lebih banyak lagi. Dengan disiplin mereka mampu mengekang diri dalam keinginan-keinginan yang bertentangan dengan usaha dalam memajukan toko kelontong milik mereka. Disiplin juga mereka terapkan di dalam diri anak-anak mereka. Mereka mengajarkan anak-anak mereka sikap disiplin dengan cara tidak memanjakan anak-anak mereka dan memberi uang kepada anak-anak mereka apabila uang itu jelas akan digunakan untuk apa.

Ibu Rina selalu disiplin dalam membuka toko kelontong miliknya. Beliau membuka tokonya lebih pagi, hal ini beliau lakukan agar dapat memperoleh banyak konsumen. Beliau selalu disiplin membuka tokonya pada pukul 6 pagi, hal ini dilakukannya setiap hari. Beliau tidak mau menyia-nyiakan waktu yang ada. Berikut wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Rina.

“Saya membuka tokonya selalu pagi, jam 6 tet sudah buka. Setiap hari seperti itu. Namanya pasar kalau pagi malah tambah ramai, sehingga saya lebih awal membuka toko, agar mendapat konsumen

yang banyak. Kalau buka tokonya molor, nanti pembelinya kabur semua.”(R,47Tahun)

Berdasarkan hasil wawancara diatas, terlihat karakter Ibu Rina yang selalu disiplin dalam membuka tokonya. Disiplin disini tidak hanya disiplin waktu saja, tapi disiplin yang paling penting adalah disiplin dalam mengelola keuangan usaha. Bapak Sutrisno sangat mengutamakan disiplin dalam mengelola *management* keuangan di toko miliknya. Keuntungan yang mereka peroleh harus diolah dengan baik dan disiplin agar mampu memenuhi kebutuhan toko dan sehari-hari. Selain itu bapak Sutrisno juga mengajarkan disiplin kepada anak-anaknya. Berikut wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bapak Sutrisno

“Saya selalu merinci keuangan saya akan digunakan untuk apa saja. Dalam management keuangan, saya selalu merencanakan berapa besar jumlah uang yang akan anda gunakan untuk kulakan dan untuk gaji karyawan serta untuk biaya hidup keluarga saya. Saya orangnya tegas kalau mengelola keuangan ini, karena ini kan menyangkut uang. Saya juga mengajarkan disiplin pada anak saya, terutama dalam hal uang saku. Jika anak saya meminta uang dan tidak jelas untuk apa, saya tidak akan memberikan uang meskipun mereka menangis dan merengek-renek.” (S,75Tahun)

Dari hasil wawancara tersebut, bapak Sutrisno sangat disiplin dalam mengatur keuangan miliknya. Beliau juga disiplin dalam hal pemberian uang saku anak. Hal ini beliau lakukan agar anak mampu bisa menggunakan uang dengan bijaksana dan disiplin. Pedagang kelontong di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember tidak hanya menanamkan karakter disiplin pada diri mereka sendiri, mereka juga menanamkannya pada diri karyawan mereka. Ibu Dian memiliki beberapa peraturan yang harus ditaati oleh seluruh karyawannya. Peraturan tersebut memang tidak tertulis, namun Ibu Dian tetap memegang teguh pada peraturan yang diterapkan di tokonya. Berikut wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Dian

“Di toko saya memiliki peraturan untuk karyawan saya, walaupun peraturannya itu secara lisan. Umum peraturannya mbak, yang paling penting harus tepat waktu datang ke toko sama jangan membolos. Ada

karyawan saya yang telat satu dua kali saya beri nasehat dan teguran. Hal ini saya lakukan agar mereka disiplin dalam bekerja di toko saya ini.”(D,65Tahun)

Berdasarkan wawancara di atas, Ibu Dian tidak segan-segan memberikan sanksi pada karyawannya jika melanggar peraturan yang telah dibuat di toko miliknya. Selain itu, subjek penelitian pada penelitian ini juga selalu tepat waktu dalam menggaji karyawan mereka. Hal ini juga dilakukan oleh Ibu Meliana. Beliau selalu tepat waktu dalam memberikan gaji kepada karyawannya. Hal ini beliau lakukan agar karyawan tetap semangat bekerja. Berikut wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Meliana.

“Saya selalu tepat waktu dalam menggaji karyawan saya. Hal ini saya lakukan agar karyawan saya lebih semangat lagi kerjanya. Gaji ini juga hak mereka, jadi saya tidak pernah menunda-nunda kalau masalah pemberian gaji karyawan” (M,65Tahun)

Karakter disiplin dimiliki oleh pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember tidak hanya disiplin dalam masalah waktu saja, namun mereka juga disiplin dalam mengelola keuangan toko milik mereka. Hal ini mereka lakukan agar mereka mampu mengekang keinginan-keinginan yang bertentangan dengan usaha dalam menjalankan usaha toko kelontong milik mereka. Para pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember juga menerapkan karakter disiplin yang mereka miliki pada semua karyawan yang bekerja di toko kelontongnya.

4. Fleksibel

Pedagang etnis Cina merupakan pedagang yang pandai menempatkan diri dimanapun dan menyesuaikan diri dengan keadaan apapun. Mereka dapat hidup dan membuka bisnis dimanapun mereka berada. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember tidak mengalami kesulitan sedikitpun untuk berdagang di tanah perantauan. Mereka mampu bersaing dengan masyarakat pribumi

itu sendiri di bidang bisnis. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember mampu menempatkan diri dan menyesuaikan diri berdagang di pasar tersebut. Prinsip bisnis yang *fleksibel* ini ditunjukkan oleh mereka dengan ketrampilan menggunakan bahasa setempat untuk berkomunikasi dengan masyarakat pribumi. Mereka mampu menggunakan berbagai macam bahasa diantaranya bahasa Indonesia, bahasa Madura, bahasa Jawa, bahasa Mandarin bahkan mereka juga mampu berbahasa Jerman. Hal ini mereka lakukan juga untuk membaur dengan masyarakat Bangsalsari. Mereka terkenal mampu membaur dan mudah bergaul dengan masyarakat pribumi. Dalam berdagang, mereka tidak pernah mengalami konflik dengan pedagang lainnya. Mereka mampu hidup rukun dan berdampingan dengan masyarakat pribumi.

Beberapa pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember yang menjadi subjek penelitian bukan berasal dari Bangsalsari. Bapak Sutrisno adalah pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember yang berasal dari Tuban. Beliau memang bukan penduduk asli Bangsalsari, namun ia pandai menempatkan diri dan menyesuaikan diri dengan keadaan di pasar Bangsalsari. Walaupun ia berdagang di tanah perantauan namun ia dapat bersaing dengan pedagang pribumi itu sendiri di bidang bisnis. Bapak Sutrisno mampu membaur dengan masyarakat Bangsalsari dengan mudah. Selama ini tidak pernah terjadi konflik antar pedagang. Berikut merupakan pendapat dari Bapak Sutrisno :

“Saya sudah lama berdagang disini sejak 1973. Saya disini kan merantau, jadi saya tidak mau mencari masalah dengan orang sini. Istilahnya saya ini menumpang jadi harus bersikap baik di tanah perantauan. Saya juga sangat mudah membaur dengan masyarakat sini. Mereka juga mudah sekali menerima saya di sini” (S,75Tahun)

Sebagai pedagang etnis Cina, Bapak Sutrisno mampu menempatkan diri dan membaur dengan masyarakat Bangsalsari. Bahkan beliau mampu bersaing dan bertahan berdagang di Bangsalsari selama berpuluh-puluh tahun. Ibu Dian juga merupakan subjek penelitian yang bukan berasal dari Bangsalsari. Beliau berasal dari

Banyuwangi dan telah berdagang selama 40 tahun. Beliau juga mampu membaaur dengan masyarakat Bangsalsari. Bahkan Ibu Dian mampu menggunakan bahasa setempat yaitu bahasa Madura dan Jawa. Hal ini dilakukan agar dapat dengan mudah membaaur dan berkomunikasi dengan masyarakat Bangsalsari. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Dian

“Awalnya saya kesulitan berkomunikasi dengan masyarakatnya yang pakek bahasa Madura, tapi saya belajar dan berlatih sehingga saya bisa berbahasa Madura dengan lancar. Kemampuan bahasa Madura yang saya miliki ini memudahkan saya untuk berkomunikasi dengan pembeli dan masyarakat sekitar yang kebanyakan hanya bisa bahasa Madura.”(D,65Tahun)

Berbeda dengan Bapak Sutrisno dan Ibu Dian yang bukan berasal dari Bangsalsari, Ibu Rina yang merupakan subjek penelitian pada penelitian ini berasal dari Bangsalsari sangat mudah membaaur dengan masyarakat sekitar. Beliau sering mengikuti kegiatan sosial yang ada di lingkungan sekitar rumahnya. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Rina

“Saya disini bukan merantau, jadi saya memang asli Bangsalsari sini. Jadi untuk membaaur saya hanya bertegur sapa, kalau lebaran saya juga ke rumah tetangga-tetangga, kalau saya natalan juga tetangga kerumah saya. Kalau ada yang menikah atau meninggal saya juga kerumah mereka. Yang sering saya lakukan itu pendalaman Iman atau doa bersama yang sebulan sekali dilakukan di lingkungan saya” (R,47Tahun)

Berdasarkan wawancara tersebut Ibu Rina aktif dalam kegiatan sosial yang ada di lingkungan rumahnya. Selain Ibu Rina, Ibu Meliana merupakan pedagang kelontong etnis Cina yang berasal dari Bangsalsari. Beliau memang berasal dari Bangsalsari, namun Ibu Rina tetap menghargai dan menghormati para perantau yang berdagang kelontong di pasar Bangsalsari. Beliau juga tidak pernah memiliki masalah dan bertengkar dengan pedagang lainnya yang berjualan di pasar Bangsalsari. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Meliana

“Saya tidak pernah memiliki masalah dan bertengkar dengan pedagang lainnya di pasar Bangsal ini. Yang penting kita sebagai pedagang harus saling menghormati dan hidup dengan rukun, agar betah berdagang di pasar ini.” (M,65Tahun)

Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember mampu membaur dengan lingkungan sekitar. Bahkan mereka mampu menguasai bahasa setempat untuk berkomunikasi dengan masyarakat pribumi. Mereka mampu hidup berdampingan dengan rukun selama bertahun-tahun, sehingga tidak pernah terjadi konflik diantara mereka.

5. Bersikap Ramah

Setiap pedagang perlu bersikap ramah pada konsumen, murah senyum dan memberikan pelayanan yang baik pada konsumen. Dalam berdagang, pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember tidak mencari musuh. Bagi mereka konsumen adalah segala-galanya. Mereka bahkan menganggap konsumen adalah Raja. Mereka harus bersikap baik dan melayani konsumen dengan sepenuh hati agar konsumen yang membeli di toko kelontong milik mereka merasa puas. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember selalu menjaga hubungan yang baik dengan konsumen mereka. Konsumen tidak suka dengan pedagang yang sombong, congkak dan angkuh. Mereka tidak hanya bersikap ramah dan murah senyum kepada konsumen, mereka juga sering memberikan bonus dan bingkisan kepada konsumen yang sering membeli barang kebutuhan di toko kelontong miliknya. Hal ini mereka lakukan agar konsumen tetap setia membeli barang kebutuhan di toko milik mereka.

Sebagai seorang pedagang Ibu Dian melayani konsumen dengan sepenuh hati. Beliau bahkan menganggap konsumen sebagai raja. Hal ini beliau lakukan agar konsumen yang membeli barang di toko kelontong miliknya dapat merasa puas. Hal ini sesuai dengan pernyataan Ibu Dian sebagai berikut :

“Saya anggap konsumen itu sebaga Raja, mungkin tidak hanya saya saja yang menganggap demikian, semua pedagang pasti menganggap demikian. Soalnya kalau tidak ada konsumen, lalu siapa yang beli barang mbak. Jadi kita harus ramah dan baik pada pembeli tanpa terkecuali” (D,65Tahun)

Tidak hanya Ibu Dian saja yang menganggap bahwa konsumen adalah raja, Ibu Meliana juga menganggap konsumen adalah raja. Bagi Ibu Meliana konsumen itu tidak hanya sekedar seorang raja yang harus dilayani dengan sepenuh hati, namun beliau menganggap konsumen itu sebagai teman atau sahabatnya. Tak jarang Ibu Meliana melayani konsumen dengan canda gurau dan cerita-cerita singkat. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Meliana

“Saya anggap konsumen itu tidak hanya raja, tapi juga teman. Karena menurut saya, pembeli lebih suka jika pedagangnya yang ramah dan grapyak. Jadi kadang saya suka bergurau dengan pembeli juga, agar lebih akrab” (M,65Tahun)

Berdasarkan wawancara diatas, Ibu Meliana menganggap konsumen sebagai teman agar tidak ada kecanggungan diantara pedagang dan konsumen. Konsumen akan merasa bahwa ia seperti membeli barang pada kawannya sendiri. Hal tersebut dapat membuat konsumen akan sering membeli barang kebutuhan di toko kelontong tersebut. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan salah satu Konsumen yang membeli barang di toko milik Ibu Meliana

“Tacik Mey orangnya supel, sering bercanda kalau lagi jualan. Grapyak juga gak kaku kalau jualan barang ke pembeli, jadi disini kalau beli-beli barang kayak gak cuma sekedar beli barang saja.” (A,51Tahun)

Konsumen tidak suka dengan pedagang yang sombong, congkak dan angkuh. Mereka lebih senang dengan pedagang yang ramah, baik dan murah senyum. Pelayanan yang baik, ramah dan murah senyum ini juga diterapkan oleh Ibu Dian.

Bagi Ibu Dian sikap yang sombong dan congkak akan membuat konsumennya kabur ketempat lain. Beliau tetap bersikap baik, ramah dan murah senyum saat melayani kosumen. Ibu Rina tidak pernah kesal atau marah ketika konsumen meminta bermacam-macam permintaan. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Rina

“Kalau berhadapan dengan konsumen harus senyum, kalau kita marah-marah atau cemberut nanti pembelinya malah takut, gak mau beli di toko ini lagi. Terkadang ada konsumen suka minta yang aneh-aneh, seperti minta potongan harga kalau dia lagi beli banyak. Saya gak pernah marah, itu sudah biasa.”(R,47Tahun)

Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember tidak hanya bersikap baik, ramah dan murah senyum pada konsumen. Mereka juga senang memberikan bonus-bonus pada pelanggan tetapnya. Bapak Sutrisno rutin memberikan bonus berupa bingkisan *parcel* kepada konsumen yang sering membeli barang kebutuhan di toko miliknya. Hal ini beliau lakukan pada saat menjelang Hari Raya Idul Fitri. Bingkisan tersebut dapat berupa handuk, sarung, jajan, biskuit, sirup dan lain-lain. Semakin sering konsumen membeli barang kebutuhan di toko miliknya, maka bingkisan yang diberikan oleh Bapak Sutrisno akan semakin banyak. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bapak Sutrisno

“Saya biasanya memberikan hadiah atau parcel pada konsumen saat lebaran, ini juga sebagai tanda terima kasih saya pada mereka, karena telah menjadi pelanggan yang sering berbelanja disini”(S,75Tahun)

Hadiah atau *parcel* yang diberikan oleh bapak Sutrisno pada konsumennya bertujuan agar konsumen merasa puas dan terus membeli barang kebutuhan di toko kelontong miliknya. Pelayanan yang baik dilakukan oleh pedagang kelontong milik etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember membuat konsumen banyak membeli barang kebutuhan disana. Mereka bahkan melayani dengan canda gurau dan

cerita singkat agar lebih akrab dengan konsumen mereka. Sikap ramah yang mereka miliki membuat konsumen yang membeli barang kebutuhan di toko kelontong milik mereka merasa puas.

Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember memiliki jiwa sosial yang tinggi. Salah satu subjek penelitian pada penelitian ini menyisihkan sebagian keuntungannya untuk membantu pengobatan kakaknya yang sedang sakit dan membantu biaya sekolah keponakannya. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap Ibu Meliana.

“Keuntungan yang saya peroleh memang saya utamakan untuk kulakan barang dagangan dan mengembangkan toko, namun disisi lain saya juga menggunakannya untuk pengobatan kakak saya yang sedang sakit dan untuk membantu biaya keponakan saya. Jadi saya harus mampu mengelola keuangan dari hasil keuntungan membuka toko ini dengan baik.”(M,65Tahun)

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dapat diketahui bahwa, Ibu Meliana memiliki jiwa sosial yang tinggi dengan membantu membiayai pengobatan kakak dan biaya sekolah keponakannya. Beliau tidak segan-segan untuk menyisihkan sebagian keuntungannya untuk keperluan kakak dan keponakannya.

Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember tidak pernah menyia-nyiakan kesempatan peluang waktu yang ada. Mereka memperoleh keuntungan yang besar pada saat musim panen tiba dan hari lebaran. Sebagian besar masyarakat Bangsalsari adalah petani, sehingga pada waktu mereka memperoleh hasil panen mereka akan membeli barang-barang kebutuhan sehari-hari di toko kelontong milik etnis Cina dengan jumlah yang banyak untuk memenuhi kebutuhannya untuk beberapa bulan kedepan. Pada masa ini pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari memperoleh keuntungan yang besar. Keuntungan tersebut tidak lantas membuat mereka menggunakannya untuk dihambur-hamburkan, namun mereka menggunakan keuntungan tersebut untuk membeli barang dagangan kembali dan mengembangkan usaha toko kelontong milik mereka. Tidak heran setiap

tahun toko kelontong milik etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember mengalami perkembangan.

4.4 Pembahasan

Berdasarkan data yang diperoleh dari subjek penelitian yaitu pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember menunjukkan bahwa mereka memiliki prinsip bisnis yang digunakan dalam menjalankan usaha toko kelontong milik mereka. Prinsip yang mereka gunakan membuat mereka bertahan lama berdagang di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Rata-rata mereka telah berdagang di pasar tersebut lebih dari 20 tahun. Bahkan ada salah satu subjek penelitian telah berdagang selama 42 tahun. Prinsip yang mereka miliki juga dapat membuat mereka menjadi pedagang kelontong yang cukup sukses di pasar tersebut. Menurut Liem (2009:247), pedagang etnis Cina memiliki prinsip-prinsip bisnis yang dijadikan panduan oleh mereka dalam berdagang. Prinsip yang mereka miliki membantu mereka untuk mencapai kesuksesan dalam berdagang. Prinsip-prinsip tersebut antara lain hemat, kerja keras, memutar uang yang ada, *fleksibel*, tahan banting serta berani mengambil resiko.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti dapat diketahui bahwa prinsip bisnis yang dominan dipegang oleh pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember adalah kerja keras. Mereka rata-rata membuka tokonya dari pagi sampai malam selama 10-14 jam sehari. Setiap hari mereka membuka toko, bahkan mereka tetap membuka tokonya pada hari raya. Bagi mereka kesempatan mencari rezeki tidak boleh disia-siakan. Mereka memiliki beberapa karyawan untuk membantu dalam melayani konsumen, namun mereka juga ikut turun langsung melayani konsumen. Mereka tidak suka berpangku tangan melihat orang lain sibuk bekerja. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan salah satu subjek penelitian bahwa:

“Kerja keras yang saya lakukan dalam menjalankan usaha toko kelontong ini agar saya dapat memenuhi kebutuhan saya dan

keluarga saya. Selain itu kerja keras yang saya lakukan ini dapat membuat kehidupan saya menjadi lebih baik”(S,75Tahun)

Mereka menggunakan kemampuan yang maksimal dalam diri mereka untuk mencapai kehidupan yang baik. Kerja keras yang mereka lakukan membuat mereka menjadi pedagang kelontong yang sukses dan dapat mendapatkan hasil yang maksimal dari berdagang kelontong di pasar Bangsalsari. Menurut Liem (2009:250), kerja keras dengan menggunakan kemampuan diri sendiri sudah menjadi kecenderungan yang sulit dibendung. Kerja keras yang dimiliki mereka akan menjadikan karier dan kehidupan mereka jauh lebih baik dari yang sebelumnya.

Pedagang kelontong etnis Cina di Bangsalsari Kabupaten Jember telah mengeluarkan modal yang tidak sedikit untuk memulai usaha toko kelontong. Selain modal, mereka juga memulai usaha toko mereka dengan menyiapkan mental yang kuat. Mereka menyiapkan mental yang kuat untuk berjaga-jaga jika ada resiko atau masalah yang menghadang di tengah jalan. Menurut Liem (2009:253), seorang pedagang akan menghadapi segala resiko dan tidak ada jaminan dengan perdagangan itu orang akan untung dalam menjalankan usaha oleh karena itu setiap kegiatan perdagangan harus dilakukan dengan sungguh-sungguh. Seorang pedagang harus berani mencoba, membuka dan memajukan perdagangannya. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember berani mengambil resiko-resiko yang akan dihadapi dalam menjalankan usaha toko kelontong ini. Persaingan yang ketat dalam berdagang, bisa saja membuat mereka tidak mampu bertahan dalam menjalankan usaha toko mereka. Namun mereka berani mengambil semua resiko-resiko tersebut, dan mampu bertahan dalam berdagang sampai saat ini.

Pasang surut dunia perdagangan telah dirasakan oleh pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Selama berdagang di pasar Bangsalsari, mereka telah mengalami berbagai macam kendala dan masalah. Masalah tersebut antara lain konsumen yang sepi karena persaingan yang ketat, ada beberapa konsumen yang tidak membayar hutang-hutannya, ada orang yang tega menipu

pedagang, serta masih banyak berbagai kendala lainnya yang mereka alami. Semua masalah yang datang mampu mereka hadapi dengan baik. Masalah dan kendala yang datang menghampiri mereka tidak membuat mereka putus asa dan langsung terpukul begitu saja. Menurut Emsan (2014:253), untuk mencapai kesuksesan seseorang harus mengalami pasang surut terlebih dahulu, karena kegagalan merupakan kesuksesan yang tertunda. Semua masalah yang mereka hadapi membuat mereka semakin belajar untuk menjadi yang lebih baik dan tidak mengulangi kesalahan yang telah terjadi. Mereka melanjutkan keterpurukan mereka, namun bangkit kembali dan tetap menjalankan usaha toko kelontongnya. Prinsip bisnis tahan banting yang mereka miliki, mereka mampu bertahan berdagang di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember sampai saat ini.

Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember mampu membaur dengan masyarakat setempat. Mereka berasal dari berbagai daerah di luar Bangsalsari. Mereka merantau dengan tujuan untuk berdagang demi kelangsungan hidupnya. Sebagai perantau, mereka sangat cepat dan mudah membaur dengan masyarakat pribumi. Menurut Emsan (2014:251), pedagang etnis Cina merupakan pedagang yang pandai menempatkan diri dan menyesuaikan diri dengan keadaan apapun. Mereka dapat hidup dan membuka bisnis dimanapun mereka berada. Bahkan mereka mampu menguasai bahasa setempat yaitu bahasa Madura dan bahasa Jawa untuk berkomunikasi dengan konsumennya. Hal ini diperkuat oleh hasil wawancara peneliti dengan salah satu konsumen mereka.

“Tacik Mey orangnya supel, sering bercanda kalau lagi jualan. Grapyak juga gak kaku kalau jualan barang ke pembeli. Dia juga sering menggunakan bahasa Madura dan Jawa dalam melayani konsumen. Meskipun orang Cina tapi tacik mudah membaur dengan masyarakat sekitar.” (A,51Tahun)

Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember juga mampu bersaing dengan pedagang kelontong pribumi itu sendiri. Mereka memang bersaing dibidang usaha toko kelontong, namun tidak pernah terjadi konflik diantara mereka. Selama ini mereka hidup berdampingan dengan rukun. Hal tersebut mereka

lakukan agar mereka dapat diterima dan dipercaya berdagang di pasar Bangsalsari oleh masyarakat pribumi. Menurut Emsan (2014:251), prinsip *fleksibel* yang dimiliki oleh pedagang etnis Cina dapat membuat mereka mudah diterima dan dipercaya berdagang di tanah perantauan. Mereka selalu berpikir jauh kedepan bahwa kepercayaan adalah modal yang tak terbatas dalam bidang dagang. Semakin mereka membaaur dengan masyarakat setempat, maka akan banyak konsumen yang datang untuk membeli barang kebutuhan di toko miliknya.

Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember menggunakan keuntungannya dengan sangat bijaksana. Mereka terkenal dengan kehidupannya yang sederhana dan hemat, keuntungan yang diperoleh tidak dikonsumsi sampai habis. Mereka jarang menabung dan melakukan investasi berupa emas atau tanah, namun mereka tidak menghabiskan keuntungan yang mereka peroleh untuk berbelanja ke *mall* atau untuk pergi berlibur setiap saat. Hemat disini berbeda dengan pelit. Sebagian besar masyarakat menganggap bahwa pedagang kelontong etnis Cina pelit dalam kehidupannya sehari-hari, namun pendapat mereka keliru. Mereka sangat memperhitungkan dan menggunakan uang yang diperoleh dengan bijaksana. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Liem (2009:248) yang menjelaskan bahwa kesederhanaan yang dimiliki oleh pedagang etnis Cina bukan karena mereka tidak memiliki uang yang banyak, namun mereka memang menggunakan uang tersebut dengan perhitungan yang sangat matang. Penggunaan hasil keuntungan yang mereka peroleh dengan bijaksana, membuat mereka memiliki kehidupan yang semakin lebih baik dan lebih sejahtera.

Selain untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, hasil keuntungan yang mereka peroleh digunakan untuk mengembangkan usaha toko kelontong yang mereka miliki. Mereka lebih mengutamakan keuntungan yang mereka peroleh untuk mengembangkan usahanya. Bagi mereka yang terpenting adalah usaha mereka terus berjalan, karena dari berdagang kelontong mereka mampu memenuhi kebutuhan sehari-hari. Menurut Emsan (2014:247), pedagang kelontong etnis Cina

menggunakan uang yang mereka peroleh tersebut untuk mengembangkan bisnis yang dijalankannya. Subjek penelitian lebih mengutamakan keuntungan yang mereka dapat untuk mengembangkan usaha yang mereka miliki. Mereka harus memutar uang yang mereka miliki agar bisa menjadi kaya. Hasil keuntungan yang mereka peroleh harus menghasilkan lebih banyak keuntungan lagi. Orientasi yang mereka miliki bukan hanya untuk sesaat, tetapi mereka berpikir panjang dan jauh. Hal ini membuat mereka mampu mengembangkan dan menjalankan usaha toko yang mereka miliki sampai saat ini.

Berdasarkan data yang diperoleh dari subjek penelitian yaitu pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember menunjukkan bahwa mereka memiliki karakter bisnis yang khas dalam menjalankan usaha toko kelontong milik mereka. Karakter yang mereka miliki membuat mereka bertahan lama berdagang di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Mereka juga menjadi pedagang kelontong yang cukup sukses di pasar tersebut dengan karakter yang dimiliki. Menurut Seng (2014:81), karakter yang dimiliki oleh pedagang etnis Cina dapat membuat mereka berhasil dalam menjalankan usahanya. Karakter tersebut antara lain kerja keras, ketekunan dan kegigihan, disiplin, *fleksibel* serta bersikap ramah

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember dapat diketahui bahwa karakter bisnis yang dominan dimiliki oleh pedagang kelontong etnis Cina adalah ketekunan dan kegigihan. Mereka menunjukkan ketekunan dan kegigihannya dalam menjalankan usahanya selama berdagang di pasar tersebut. Mereka menggabungkan ketekunan dengan tekad yang mereka miliki dan diperkuat dengan adanya kesabaran yang mereka miliki. Kendala-kendala yang ditemui dapat mereka lalui satu-persatu. Ketekunan dan kegigihan yang mereka miliki dapat membantu mereka dalam mengatasi berbagai masalah yang menghadang. Menurut Seng (2014:83), modal paling berharga yang harus dimiliki oleh seseorang adalah ketekunan dan kegigihannya. Ketekunan dan kegigihan yang mereka miliki dapat menjadi kekuatan mereka untuk

mempertahankan usahanya. Pedagang kelontong etnis Cina di Bangsalsari sudah menekuni bisnis toko kelontongnya lebih dari lima tahun, bahkan sampai 42 tahun. Sifat kegigihan dan ketekunan yang membuat mereka mampu bertahan sampai saat ini dan mampu bersaing dengan pedagang kelontong lainnya dalam bidang berdagang.

Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember memiliki karakter bisnis kerja keras. Mereka rata-rata membuka tokonya dari pagi sampai malam selama 10-14 jam sehari. Setiap hari mereka membuka toko, bahkan mereka tetap membuka tokonya pada hari raya. Bagi mereka kesempatan mencari rezeki tidak boleh disia-siakan. Mereka memiliki beberapa karyawan untuk membantu dalam melayani konsumen, namun mereka juga ikut turun langsung melayani konsumen. Mereka tidak suka berpangku tangan melihat orang lain sibuk bekerja. Mereka menggunakan kemampuan yang maksimal dalam diri mereka untuk mencapai kehidupan yang baik. Kerja keras yang mereka lakukan membuat mereka menjadi pedagang kelontong yang sukses dan dapat mendapatkan hasil yang maksimal dari berdagang kelontong di pasar Bangsalsari. Menurut Emsan (2014:250), kerja keras dengan menggunakan kemampuan diri sendiri sudah menjadi kecenderungan yang sulit dibendung. Kerja keras yang dimiliki mereka akan menjadikan karier dan kehidupan mereka jauh lebih baik dari yang sebelumnya.

Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember mampu membaur dengan masyarakat setempat. Mereka berasal dari berbagai daerah di luar Bangsalsari. Mereka merantau dengan tujuan untuk berdagang demi kelangsungan hidupnya. Sebagai perantau, mereka sangat cepat dan mudah membaur dengan masyarakat pribumi. Menurut Emsan (2014:251), pedagang etnis Cina merupakan pedagang yang pandai menempatkan diri dan menyesuaikan diri dengan keadaan apapun. Mereka dapat hidup dan membuka bisnis dimanapun mereka berada. Bahkan mereka mampu menguasai bahasa setempat yaitu bahasa Madura dan bahasa Jawa untuk berkomunikasi dengan konsumennya.

Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember juga mampu bersaing dengan pedagang kelontong pribumi itu sendiri. Mereka memang bersaing dibidang usaha toko kelontong, namun tidak pernah terjadi konflik diantara mereka. Selama ini mereka hidup berdampingan dengan rukun. Hal tersebut mereka lakukan agar mereka dapat diterima dan dipercaya berdagang di pasar Bangsalsari oleh masyarakat pribumi. Menurut Emsan (2014:251), prinsip *fleksibel* yang dimiliki oleh pedagang etnis Cina dapat membuat mereka mudah diterima dan dipercaya berdagang di tanah perantauan. Mereka selalu berpikir jauh kedepan bahwa kepercayaan adalah modal yang tak terbatas dalam bidang dagang. Semakin mereka membaaur dengan masyarakat setempat, maka akan banyak konsumen yang datang untuk membeli barang kebutuhan di toko miliknya.

Dalam melakukan kegiatan apapun, pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember selalu menerapkan sifat disiplin dalam dirinya sendiri. Mereka juga telah diajarkan bagaimana menjadi orang disiplin sejak dini. Disiplin disini tidak hanya disiplin dalam hal waktu saja tetapi disiplin dalam hal mengelola keuangan. Dalam masalah keuangan mereka memiliki karakter bisnis yang sangat disiplin. Mereka menggunakan uang yang mereka miliki sesuai dengan rincian yang mereka buat. Menurut Seng (2014:86), selain disiplin terhadap waktu disiplin yang paling penting dalam kegiatan usaha adalah disiplin dalam mengelola keuangan usaha. Hal ini mereka lakukan agar mereka menggunakan keuntungan sudah diperoleh dengan bijak dan tidak menggunakan uang dengan sia-sia. Dengan disiplin mereka mampu mengekang diri dalam keinginan-keinginan yang bertentangan dengan usaha dalam memajukan usaha, sehingga uang yang mereka miliki dapat digunakan untuk memaksimalkan usaha yang mereka miliki. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember juga mengajarkan sikap disiplin pada anak-anak mereka. Mereka akan memberikan uang kepada anak-anak mereka apabila jelas digunakan untuk keperluan apa, apabila tidak jelas mereka tidak akan memberikan uang tersebut meskipun anak-anak mereka menangis. Pedagang

kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember juga menerapkan sikap disiplin pada karyawan-karyawannya. Mereka memiliki peraturan yang harus ditaati oleh karyawannya. Jika karyawannya melanggar peraturan tersebut, mereka tak segan-segan untuk menegur dan menasehati. Sikap disiplin yang mereka miliki ini mampu menjadikan mereka sebagai seorang pedagang yang sukses dan mampu menjalankan usahanya dengan kurun waktu yang lama. Hal ini sesuai dengan pendapat Seng (2014:86) bahwa, sifat disiplin yang dimiliki oleh etnis Cina dapat membawa mereka menuju kesuksesan.

Sebagai pedagang menjaga hubungan yang baik dengan konsumen adalah hal yang harus jalani. Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari melayani konsumen dengan baik dan sepenuh hati. Bagi mereka, konsumen yang membeli barang kebutuhan di toko kelontong miliknya mereka anggap sebagai raja, saudara dan teman. Dalam melayani konsumen, mereka luwes dan *grapyak*. Menurut Seng (2014:55), setiap pedagang perlu bersikap ramah pada konsumen, murah senyum dan memberikan pelayanan yang baik pada konsumen. Mereka mencari teman sebanyak-banyaknya untuk meluaskan jaringan bisnis usaha yang mereka jalankan. Konsumen tidak suka dengan pedagang yang sombong, congkak dan angkuh. Sikap ramah yang dimiliki oleh subjek penelitian membuat konsumen yang membeli barang di toko kelontong milik subjek penelitian merasa puas dan nyaman terhadap pelayanan yang diberikan oleh mereka. Berikut hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan salah satu konsumen

“Saya senang membeli barang disini, pemilik tokonya gak sombong dan ramah. Kadang-kadang tacik sering bercanda dan bercerita sama saya. Saya jadi sering beli disini, karena sudah seperti saudara sendiri. Apalagi setiap lebaran, saya selalu mendapatkan bingkisan parcel dari tacik.”(HS,45Tahun)

Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember secara cuma-cuma memberikan *parcel* pada saat hari Raya Idul Fitri. Hal ini mereka lakukan agar dapat mempererat hubungan dengan konsumen. Hasilnya banyak

konsumen yang setia dan menjadi pelanggan tetap di toko kelontong milik etnis Cina tersebut. Hal ini sesuai dengan pendapat Seng (2014:55), bahwa pedagang harus memberikan pelayanan yang baik dan mampu memenuhi segala keinginan konsumen mereka. Dengan demikian konsumen akan merasa yakin dan percaya kepada pedagang, sehingga mereka akan kembali lagi ke toko tersebut untuk membeli barang-barang kebutuhan. Karakter ramah yang dimiliki oleh subjek penelitian mampu membuat toko yang mereka jalankan dapat bertahan lama dan sukses.

Pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember memiliki jiwa sosial yang tinggi. Salah satu pedagang kelontong etnis Cina dengan murah hati membantu pengobatan kakaknya yang sedang sakit dan membiayai sekolah keponakannya. Sebagian keuntungan yang diperoleh dari hasil berdagang kelontong, ia sisihkan untuk biaya kakak dan keponakannya. Keuntungan yang ia peroleh memang diutamakan untuk membeli barang dagangan dan mengembangkan usaha toko kelontong miliknya, namun ia tetap tidak melupakan saudara-saudaranya yang sedang memerlukan bantuan dan ia dengan ringan hati membantu saudaranya yang sedang memerlukan bantuan tersebut.

Pedagang kelontong etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember memperoleh keuntungan yang besar pada saat musim panen tiba dan hari lebaran. Pada kedua musim tersebut, masyarakat Bangsalsari selalu memberi kebutuhan sehari-hari di toko kelontong milik etnis Cina dengan jumlah yang lebih banyak dari hari-hari sebelumnya. Sebagian besar masyarakat Bangsalsari adalah petani, sehingga pada waktu mereka memperoleh hasil panen mereka akan membeli barang-barang kebutuhan sehari-hari di toko kelontong milik etnis Cina dengan jumlah yang banyak untuk memenuhi kebutuhannya untuk beberapa bulan kedepan. Pada saat menjelang hari lebaran, masyarakat Bangsalsari juga banyak yang membeli barang kebutuhan di toko kelontong etnis Cina untuk keperluan hari raya. Keuntungan besar yang diperoleh pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari tidak lantas membuat mereka menggunakannya untuk dihambur-hamburkan, namun mereka menggunakan

keuntungan tersebut untuk membeli barang dagangan kembali dan mengembangkan usaha toko kelontong milik mereka. Mereka lebih mengutamakan penggunaan keuntungan tersebut untuk mengelola toko kelontong miliknya, sehingga toko kelontong milik mereka selalu berkembang dari waktu ke waktu.



BAB 5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data, dapat ditarik kesimpulan bahwa pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember menerapkan prinsip bisnis pedagang etnis Cina yang terdiri dari hemat, kerja keras, memutar uang yang ada, *fleksibel*, tahan banting serta berani mengambil resiko. Prinsip bisnis yang dominan dipegang oleh pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember ini adalah kerja keras. Mereka selalu bekerja keras dalam melakukan pekerjaannya, sehingga mereka mendapatkan hasil yang maksimal.

Selain itu karakter bisnis yang dimiliki pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember antara lain kerja keras, ketekunan dan kegigihan, disiplin, *fleksibel* serta bersikap ramah. Karakter paling dominan yang dimiliki oleh pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember adalah ketekunan dan kegigihan. Ketekunan dan kegigihan yang dimiliki mereka dapat membuat mereka bertahan lama dalam berdagang di pasar Bangsalsari, mereka juga mampu bersaing dengan pedagang kelontong etnis lainnya.

5.2 Saran

Berdasarkan kenyataan yang ada maupun dari analisis data menunjukkan bahwa pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember memiliki prinsip bisnis dan karakter bisnis yang baik, maka peneliti menyampaikan saran sebagai berikut :

- a. Bagi pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember, hendaknya lebih bersosialisasi dengan masyarakat setempat meskipun sebagian besar waktu mereka gunakan untuk kegiatan berdagang.
- b. Bagi pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten Jember, hendaknya selalu memperhatikan *humanity* dalam kehidupannya sehari-hari.

- c. Bagi pedagang kelontong etnis Cina di pasar Bangsalsari Kabupaten perlu menyisihkan keuntungannya untuk kebutuhan yang tidak terduga dan biaya sekolah anak-anak mereka.



DAFTAR BACAAN**Buku:**

- Alma, B. 2004. *Kewirausahaan*. Bandung : Alfabeta
- Ann, W, S. 2014. *Rahasia Bisnis Orang Cina*. Jakarta : Esensi (Erlangga Group).
- Arikunto, R. 2003. *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Daryanto, dan Aris, D, K. 2013. *Penanaman Jiwa Kewirausahaan*. Yogyakarta: Gava Media.
- Esman. 2014. *Filosofi-Filosofi Warisan Tiongkok Kuno*. Yogyakarta : Laksana
- Hariyono, P. 1993. *Kultur Cina dan Jawa, Pemahaman Menuju Asimilasi Kultural*. Jakarta : Pustaka Sinar Harapan.
- Hendro. 2011. *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Kasali, Rhenald, dkk. 2010. *Modul Kewirausahaan*. Jakarta: Hikmah (PT Mizan Publika).
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Moleong. 2005. *Metodologi Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Prihatin, D, R. 2003. *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*. Jakarta : Grasindo.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Suryana. 2003. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Bandung : SalembaEmpat.
- Susanto, A, B. 2013. *Leadpreneurship*. Jakarta : Esensi (Erlangga Group).
- Susetyo, D.P.B. 2010. *Stereotip dan Relasi Antar Kelompok*. Yogyakarta: GrahaIlmu.

Tjoe, Thomas Liem. 2009. *Memahami Bisnis Tionghoa*. Yogyakarta: Medpress

Tjwan, Liem Yoe. 2008. *Mengikuti Jejak Bisnis Menggiurkan Orang Tionghoa*. Jakarta: Visimedia

Universitas Jember. 2012. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: Jember University Perss

Zimmerer, T, W. 2008. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta : SalembaEmpat

Jurnal:

Nanik, P. *Relasi Etnisitas Jawa-Cina dalam Masyarakat Majemuk*. Jurnal Psikologi, No. 3/2009. Fakultas Psikologi, Universitas Muhammadiyah Surakarta, Indonesia.

Sulistiyawati. *Meneladani Etos Kerja Warga Tionghoa*. Jurnal Ilmiah, 2008. Universitas Udayana, Bali, Indonesia.

Susminingsih. *Filosofi Kerja Pengusaha Batik Etnis Jawa, Arab dan Cina di Kota Pekalongan*. 2005. STAIN, Pekalongan. Indonesia.

Skripsi:

Dian, M. M. 2013. *Perilaku Kewirausahaan Pedagang Etnis Cina dan Pedagang Etnis Jawa di Pasar Yaik Permai Semarang*. Tidak Diterbitkan. Skripsi. Semarang: Universitas Negeri Semarang.

Imanuel, C. Y. 2009. *Perilaku Kewirausahaan Ditinjau dari Motivasi Berprestasi pada Etnis Cina dan Jawa di Perumahan Tanah Mas Semarang*. Tidak Diterbitkan. Skripsi. Semarang: Universitas Katolik Soegijapranata

Internet:

Rasimun. 2011. *Karakteristik Wirausaha*. [serial on line]. <http://www.rasimunway.blogspot.com/2011/03/karakteristik-wirausaha.html> [02 Desember 2014]

Wikipedia. 2014. *Kewirausahaan*. [serial on line].
<http://id.wikipedia.org/wiki/Kewirausahaan> [06 Desember 2014]



Lampiran A.

MATRIK PENELITIAN

Judul	Permasalahan	Variabel	Aspek yang Dikaji	Sumber Data	Metode Penelitian
Prinsip dan Karakter Pedagang Kelontong Etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember	Bagaimana Prinsip dan Karakter Pedagang Kelontong etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember?	Prinsip bisnis dan karakter bisnis pedagang Etnis Cina	<ol style="list-style-type: none"> Prinsip Bisnis Etnis Cina <ul style="list-style-type: none"> - Hemat - Kerja Keras - Memutar Uang yang Ada - <i>Fleksibel</i> - Tahan Banting - Berani Mengambil Resiko Karakter Etnis Cina <ul style="list-style-type: none"> - Kerja Keras - Ketekunan dan Kegigihan - Displin - <i>Fleksibel</i> - Bersikap Ramah 	<ol style="list-style-type: none"> Data Primer: Data primer dalam penelitian ini didapatkan dari hasil wawancara terhadap pedagang kelontong etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember. Data Sekunder: Data yang diambil dari Kepala Dinas Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember, berupa dokumen-dokumen serta wawancara dengan pelanggan toko milik etnis Cina Pasar Bangsalsari 	<ol style="list-style-type: none"> Metode Penelitian: <ul style="list-style-type: none"> - Penelitian deskriptif kualitatif. Metode Penentuan Lokasi: <ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan metode <i>purposive area</i>. Teknik Penentuan Subjek Penelitian: <ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan teknik <i>purposive sampling</i> Metode Pengumpulan Data: <ul style="list-style-type: none"> - Wawancara - Observasi - Dokumen Metode Analisis Data: <ul style="list-style-type: none"> - Reduksi data. - Penyajian data. - Mengambil kesimpulan dan verifikasi.

Lampiran B.**TUNTUNAN PENELITIAN****1. Tuntunan Observasi**

No	Sumber informasi	Data yang diambil
1	Pedagang Kelontong Etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember	<ul style="list-style-type: none"> - Mengamati bagaimana pelayanan yang dilakukan terhadap konsumen. - Mengamati kerja sama dan proses interaksi pemilik toko kelontong dengan karyawan. - Mengamati cara menata barang dagangan di dalam toko dan keadaan toko.

2. Tuntunan Wawancara

No	Sumber informasi	Data yang diambil
1	Pedagang Kelontong Etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember	- Pendapat pedagang kelontong etnis Cina berkaitan dengan prinsip dan karakter pedagang kelontong etnis Cina.
2	Pelanggan toko kelontong milik etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember	- Pendapat konsumen tentang pelayanan yang diberikan oleh pedagang kelontong etnis Cina.

3. Tuntunan Dokumen

No	Sumber informasi	Data yang diambil
1	Kepala Dinas Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember	<ul style="list-style-type: none"> - Daftar Nama Pedagang Kelontong - Denah pasar Bangsalsari

Lampiran C**PEDOMAN WAWANCARA SUBJEK PENELITIAN
(PEDAGANG KELONTONG ETNIS CINA)****A. Identitas subjek penelitian**

1. Nama :
2. Umur :
3. Pendidikan :
4. Asal :
5. Lamanya Mendirikan Usaha :

B. Latar belakang keluarga

1. Status :
2. Nama istri/suami :
3. Pendidikan :
4. Anak ke- :
5. Jumlah anak :
6. Pendidikan anak :

C. Prinsip Bisnis Pedagang Etnis Cina**a. Kerja Keras**

1. Berapa lama (jam) anda membuka toko dalam sehari ?
2. Kapan toko anda libur ?
3. Apakah pada hari libur (minggu) atau tanggal merah, anda tetap membuka toko ? mengapa?
4. Pada saat anda sakit apakah anda tetap membuka toko anda? Mengapa?
5. Apakah anda juga ikut turun langsung dalam melayani konsumen, walaupun anda memiliki karyawan? Mengapa?

6. Selain melayani konsumen apa saja yang anda lakukan dalam toko?
7. Apakah anda dari kecil sudah dilatih menjadi seorang pedagang oleh orang tua anda? Apakah anda juga mengajarkannya kepada anak anda? Mengapa?
8. Apakah anda pernah mengikuti pelatihan-pelatihan menjadi seorang wirausaha? Mengapa?

b. Hemat

1. Apakah sebagian keuntungan yang anda peroleh dari membuka usaha toko ini, anda menyimpannya di bank atau ditabung? Mengapa?
2. Apakah keuntungan yang anda peroleh lebih banyak anda gunakan untuk *kulakan* dan mengembangkan toko anda? Mengapa?
3. Apakah anda menginvestasikan pendapatan anda untuk membuka toko lagi atau membeli emas dan tanah? Mengapa?
4. Apakah anda pernah meminjam uang pada bank atau orang lain? Mengapa?
5. Apakah anda sering pergi berlibur atau berbelanja di *mall* ? Mengapa?

c. Memutar Uang yang Ada

1. Apakah anda memiliki toko lagi selain toko ini? Jika iya, Apakah anda membuka toko kelontong juga? Mengapa?
2. Apakah keuntungan yang anda peroleh lebih anda utamakan untuk mengembangkan toko milik anda? Mengapa?
3. Apakah keuntungan yang anda peroleh digunakan untuk melakukan investasi? Apa saja investasi yang anda lakukan? Mengapa?
4. Dalam *management* keuangan, apakah anda selalu merencanakan berapa besar jumlah uang yang akan anda gunakan untuk *kulakan*, untuk gaji karyawan serta memenuhi kebutuhan sehari-hari? Apa yang anda utamakan lebih dahulu? Mengapa ?

d. *Fleksibel*

1. Sebagai perantau, bagaimana cara anda untuk membaur dengan masyarakat sekitar?
2. Apakah anda mengalami kesulitan saat membaur dengan masyarakat Bangsalsari? Mengapa?
3. Jika ada gotong royong atau kegiatan sosial di lingkungan anda, apakah anda juga ikut bergabung? Mengapa?
4. Apakah anda mengalami kesulitan saat berdagang di pasar Bangsalsari? Mengapa?
5. Apakah pernah terjadi konflik antar pedagang? Mengapa?
6. Bagaimana cara anda agar anda dapat hidup rukun dengan para pedagang di pasar ini?

e. *Tahan Banting*

1. Pernahkah anda mengalami kerugian pada saat menjalankan usaha ini? Mengapa?
2. Bagaimana cara anda agar anda dapat bangkit kembali membangun usaha anda?
3. Pernahkah anda mengalami kendala-kendala pada saat menjalankan usaha anda? Apa saja kendala tersebut?
4. Bagaimana cara anda dalam mengatasi berbagai macam kendala tersebut?
5. Sebagai pedagang, anda pasti bekerja dari pagi sampai malam sehingga memerlukan pengorbanan seperti waktu bersama keluarga. Bagaimana cara anda untuk mengatasinya?

f. *Berani Mengambil Resiko*

1. Toko kelontong adalah sebuah usaha yang memiliki banyak pesaing. Bagaimana anda memandang pesaing tersebut? Apakah anda menganggap mereka sebagai 'musuh' atau pendorong? Mengapa?

2. Bagaimana cara anda dalam menghadapi persaingan dengan pedagang-pedagang kelontong lainnya ?
3. Pada saat mengalami kerugian pada toko anda, bagaimana cara anda untuk tidak berhenti ditengah jalan dan bangkit lagi agar mendapatkan keuntungan kembali?
4. Dalam membuka usaha toko kelontong pasti memerlukan modal yang banyak. Apakah anda pernah mencari pinjaman modal untuk mengembangkan toko anda?
5. Mengapa anda berani mengambil resiko dengan mencari pinjaman modal yang banyak untuk mengembangkan toko anda?
6. Dalam berwirausaha pasti akan ada masalah-masalah atau resiko-resiko yang akan dihadapi, apa saja masalah yang anda dihadapi selama membuka toko kelontong ini?
7. Bagaimana cara anda menghadapi masalah tersebut?
8. Terkadang dalam berbisnis toko kelontong ada barang dagangan tidak laku sehingga barang anda telah *experied* atau rusak, dan pasti anda akan berkurang keuntungan bahkan bisa sampai rugi. Bagaimana usaha yang dilakukan agar tidak mengalami kerugian tersebut?
9. Kita tahu bahwa harga BBM mengalami naik turun, hal ini pasti berpengaruh dengan harga barang-barang yang anda jual. Bagaimana upaya yang anda lakukan untuk menentukan harga-harga barang? Apakah anda tetap menjual barang dengan harga tinggi, atau anda sementara lebih memilih menjual barang dengan harga lebih rendah dari sebelumnya? Mengapa?

D. Karakter Bisnis Pedagang Etnis Cina

a. Kerja Keras

1. Berapa lama (jam) anda membuka toko dalam sehari ?
2. Kapan toko anda libur ?

3. Apakah pada hari libur (minggu) atau tanggal merah, anda tetap membuka toko ? mengapa?
4. Pada saat anda sakit apakah anda tetap membuka toko anda? Mengapa?
5. Apakah anda juga ikut turun langsung dalam melayani konsumen, walaupun anda memiliki karyawan? Mengapa?
6. Selain melayani konsumen apa saja yang anda lakukan dalam toko?

b. Ketekunan dan Kegigihan

1. Apakah anda memiliki pekerjaan lain selain berdagang? Mengapa?
2. Berapa lama anda menekuni bidang perdagangan? Mengapa anda tetap bertahan sampai sekarang?
3. Bagaimana cara anda agar tetap tekun dan gigih dalam menjalani usaha anda?

c. Disiplin

1. Jam berapa anda membuka dan menutup toko anda?
2. Apakah ketentuan jam buka dan jam tutup tersebut bersifat permanen? Mengapa ?
3. Apakah ketentuan di atas bisa berubah? Kapan? Mengapa?
4. Apakah anda memiliki peraturan mengenai kedisiplinan di dalam toko anda, misalnya seperti tidak boleh telat datang ke toko untuk bekerja, tidak boleh membolos? Apa saja peraturan tersebut ?
5. Apakah ada sanksi jika karyawan anda melanggar dan tidak disiplin terhadap peraturan tersebut? Apa saja sanksi tersebut?
6. Pernahkan karyawan anda dengan sengaja atau tidak sengaja melanggar peraturan tersebut ? Mengapa ?
7. Misalnya karyawan anda terlambat datang atau tidak masuk kerja dengan alasan tertentu, bagaimana sikap anda terhadap karyawan tersebut ? mengapa ?
8. Dalam *management* keuangan, anda pasti sudah merencanakan berapa besar jumlah uang yang akan anda gunakan untuk *kulakan* dan untuk

gaji karyawan. Apakah akhirnya anda selalu mengelola keuangan sesuai rencana awal? Mengapa ?

9. Apakah anda memiliki orang kepercayaan untuk mengelola keuangan di toko anda apabila anda tidak sedang berada di toko ? mengapa ?
10. Pernahkah anda selalu tepat waktu pemberian upah karyawan? Mengapa ?
11. Jika anda *kulakan* barang dagangan, apakah anda langsung membayar barang-barang tersebut atau membayar di lain hari ? apakah anda selalu tepat waktu dalam membayarnya?

d. Fleksibel

1. Sebagai perantau, bagaimana cara anda untuk membaaur dengan masyarakat sekitar?
2. Apakah anda mengalami kesulitan saat membaaur dengan masyarakat Bangsalsari? Mengapa?
3. Jika ada gotong royong atau kegiatan sosial di lingkungan anda, apakah anda juga ikut bergabung? Mengapa?
4. Apakah anda mengalami kesulitan saat berdagang di pasar Bangsalsari? Mengapa?
5. Apakah pernah terjadi konflik antar pedagang? Mengapa?
6. Bagaimana cara anda agar anda dapat hidup rukun dengan para pedagang di pasar ini?

e. Bersikap Ramah

1. Sebagai pedagang tentu harus menjaga hubungan baik dengan konsumen dan pelanggan. Bagaimana cara anda menjalin hubungan yang baik dengan konsumen?
2. Bahasa apa yang anda pakai pada saat melayani konsumen? Mengapa?
3. Banyak pedagang menganggap bahwa konsumen adalah raja. Apakah anda menganggap konsumen seperti itu juga? Mengapa?

4. Terkadang konsumen suka minta yang aneh-aneh, seperti minta potongan harga. Pernahkah anda merasa kesal atau tersinggung pada perilaku konsumen yang demikian? Mengapa ?
5. Apakah anda ingin lebih meningkatkan lagi kualitas pelayanan anda dari yang sebelumnya, agar konsumen lebih senang dengan pelayanan anda? Bagaimana caranya?



PEDOMAN WAWANCARA PELANGGAN TOKO KELONTONG MILIK ETNIS
CINA DI PASAR BANGSALSARI KABUPATEN JEMBER

A. Informan Penelitian

1. Nama :
2. Umur :
3. Jenis Kelamin :
4. Pekerjaan :
5. Asal :
6. Suku :

B. Pedoman wawancara informasi

1. Apakah anda sering membeli barang kebutuhan di toko ini ? sudah berapa lama anda membeli barang di toko ini?
2. Mengapa anda lebih memilih membeli barang kebutuhan di toko ini ?
3. Apakah dari dulu sampai sekarang ada perubahan di toko ini? Apakah toko ini lebih berkembang dan maju dari pada yang dulu?
4. Apakah anda sering mendapatkan bonus-bonus atau potongan harga dari pemilik toko ? Mengapa demikian ?
5. Apakah anda pada saat hari raya mendapatkan *parcel* dari pemilik toko?
6. Apakah pemilik toko dalam melayani anda selalu murah senyum dan bersikap ramah?
7. Bagaimana menurut anda pelayanan mereka terhadap konsumen ?
8. Apakah anda puas dengan pelayanan yang diberikan oleh pemilik toko?
9. Apakah setiap anda membeli barang kebutuhan di toko ini, pemilik toko selalu ada di toko dan ikut melayani konsumen?
10. Apakah toko ini sering buka? Walaupun hari libur atau tanggal merah apakah tetap buka?

Lampiran D.**PEDOMAN WAWANCARA SUBJEK PENELITIAN
(PEDAGANG KELONTONG ETNIS CINA)****A. Identitas subjek penelitian**

1. Nama : Dian
2. Umur : 65 Tahun
3. Pendidikan : SD
4. Asal : Banyuwangi
5. Lamanya Mendirikan Usaha : 40 Tahun

B. Latar belakang keluarga

1. Status : Janda
2. Nama istri/suami : Alm.Antonius
3. Pendidikan : SMA
4. Jumlah anak : 1 (satu)
5. Pendidikan anak : S1

C. Prinsip Bisnis Pedagang Kelontong Etnis Cina**a. Kerja Keras**

P : “ Berapa lama (jam) anda membuka toko dalam sehari ? “

S : “ Dalam sehari saya membuka toko selama kurang lebih 11 jam sehari mbak. ”

P : “ Kapan toko anda libur ? “

S : “ Setiap hari buka. “

P : “ Apakah pada hari libur (minggu) atau tanggal merah, anda tetap membuka toko ? “

S : “ Oh tetep buka mbak meskipun hari libur, tapi kalau hari raya besar saja saya tutup toko ini seperti hari raya umat Islam dan hari raya natal. ”

P : “ Mengapa? “

S : “ Karena karyawan saya umat muslim semua mbak, sedangkan saya keteteran kalau tidak ada karyawan saya. Saya juga mengelola toko ini sendiri, anak saya sudah bekeluarga dan suami saya sudah meninggal. “

P : “ Pada saat anda sakit apakah anda tetap membuka toko anda? “

S : “ Tutup mbak, ya tadi saya sudah cerita kalau saya mengelola toko saya sendiri. ”

P : “ Apakah anda juga ikut turun langsung dalam melayani konsumen, walaupun anda memiliki karyawan? ”

S : “ Iya, kalau konsumen banyak saya melayani konsumen juga, kalau gak terlalu banyak saya cuma duduk di meja kasir. ”

P : “ Mengapa? “

S : “Iya, saya turun langsung melayani konsumen, tapi kalau pembeli Cuma satu atau dua orang saja saya duduk di kasir sini. Walaupun karyawan saya ada dua orang saya tetap melayani konsumen karena saya tidak suka berdiam diri saja, saya suka melakukan kegiatan atau menyibukan diri. “

P : “ Apakah anda dari kecil sudah dilatih menjadi seorang pedagang oleh orang tua anda? “

S : “ iya, kira-kira sejak saya SMP. “

P : “ Apakah anda juga mengajarkannya kepada anak anda? “

S : “ Iya. “

P : “ Mengapa? “

S : “ Karena nanti kalau saya sudah tua, saya akan mewariskan toko ini ke anak saya mbak. “

P : “ Apakah anda pernah mengikuti pelatihan-pelatihan menjadi seorang wirausaha? “

S : “ Tidak pernah. “

P : “ Mengapa? “

S : “ Tidak ada waktu mbak soalnya saya sibuk menjaga toko. “

b. Hemat

P : “ Apakah sebagian keuntungan yang anda peroleh dari membuka usaha toko ini, anda menyimpannya di bank atau ditabung? “

S : “ Saya jarang sekali nabung. “

P : “ Mengapa? “

S : “ Keuntungannya buat muter mbak, biar tokonya jalan terus. “

P : “ Apakah keuntungan yang anda peroleh lebih banyak anda gunakan untuk *kulakan* dan mengembangkan toko anda? “

S : “ Iya. “

P : “ Mengapa? “

S : “ Agar bisa jalan terus tokonya mbak. “

P : “ Apakah anda menginvestasikan pendapatan anda untuk membuka toko lagi atau membeli emas dan tanah? “

S : “ Uangnya saya gunakan untuk muter ini aja mbak. “

P : “ Mengapa? “

S : “ Ya agar jalan terus tokonya mbak. “

P : “ Apakah anda pernah meminjam uang pada bank atau orang lain? “

S : “ Gak pernah. “

P : “ Mengapa? “

S : “ Saya tidak suka meminjam seperti itu mbak, saya juga bisa menutupi kebutuhan saya dari berdagang kayak gini. “

- P : “Apakah anda sering pergi berlibur atau berbelanja di *mall* ? “
- S : “Saya tidak suka menghamburkan uang saya untuk belanja di mall atau pergi berlibur. “
- P : “ Mengapa? “
- S : “Lagipula saya tidak memiliki waktu untuk belanja dan liburan, setiap hari saya kan harus membuka toko. Soalnya pendapatan saya ya hanya dari toko ini saja. Keuntungan yang saya peroleh lebih banyak digunakan untuk mengembangkan toko ini. “

c. Memutar Uang yang Ada

- P : “ Apakah anda memiliki toko lagi selain toko ini? “
- S : “ Cuma ini saja. “
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Menurut saya lebih baik satu toko tapi bisa berjalan dengan baik.”
- P : “Apakah keuntungan yang anda peroleh lebih anda utamakan untuk mengembangkan toko milik anda? “
- S : “ Iya. “
- P : “ Mengapa? “
- S : “Keuntungan toko ini saya utamakan untuk muter toko ini. Supaya toko ini tetap bisa terus berjalan. Uangnya untuk kulakan barang-barang dagangan, biar barang-barang dagangan yang sudah habis bisa lengkap lagi, sama beli barang-barang yang belum ada biar toko ini tambah lengkap dagangannya. “
- P : “Apakah keuntungan yang anda peroleh digunakan untuk melakukan investasi? “
- S : “ Untungnya cuma buat muter toko ini mbak, tidak suka investasi emas atau tanah. Saya cuma ingin berdagang dan mengembangkan toko saya ini. “

P : “Dalam *management* keuangan, apakah anda selalum merencanakan berapa besar jumlah uang yang akan anda gunakan untuk *kulakan*, untuk gaji karyawan serta memenuhi kebutuhan sehari-hari? “

S : “ Saya selalu merinci, biar uangnya bisa untuk kulakan, menggaji karyawan dan kebutuhan sehari-hari. Kalau tidak dirinci nanti pengeluarannya gak bisa diatur dan bisa boros. Saya utamakan buat kulakan dan muter modal toko ini. Tapi kalau ada kebutuhan mendesak saya ya uangnya saya pakek. “

d. *Fleksibel*

P : “Sebagai perantau, bagaimana cara anda untuk membaur dengan masyarakat sekitar? “

S : “ Ya pokoknya saya bersikap baik dan tidak berbuat masalah disini mbak.”

P : “Apakah anda mengalami kesulitan saat membaur dengan masyarakat Bangsalsari? “

S : “Awalnya saya kesulitan berkomunikasi dengan masyarakatnya yang pakek bahasa Madura, tapi saya belajar dan berlatih sehingga saya bisa berbahasa Madura dengan lancar. Kemampuan bahasa Madura yang saya miliki ini memdahkan saya untuk berkomunikasi dengan pembeli dan masyarakat sekitar yang kebanyakan hanya bisa bahasa Madura.”

P : “ Jika ada gotong royong atau kegiatan sosial di lingkungan anda, apakah anda juga ikut bergabung? “

S : “ Paling ya kalau ada orang meninggal atau orang sakit saya nyelawat mbak .“

P : “ Mengapa? “

S : “ Ya agar bisa membaur.“

- P : “Apakah anda mengalami kesulitan saat berdagang di pasar Bangsalsari? “
- S : “ Awalnya saya kesulitan berkomunikasi dengan masyarakatnya yang pakek bahasa Madura mbak.”
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Ya itu saya sulit berkomunikasi pakai bahasa Madura.”
- P : “ Apakah pernah terjadi konflik antar pedagang? “
- S : “ Tidak pernah.”
- P : “Mengapa? “
- S : “ Karena tidak pernah ada masalah diantara kita mbak.”
- P : “ Bagaimana cara anda agar anda dapat hidup rukun dengan para pedagang di pasar ini? “
- S : “ Kita harus saling menghargai sesame, kita disini kan sama-sama mencari rezeki. “

e. Tahan Banting

- P : “ Pernahkah anda mengalami kerugian pada saat menjalankan usaha ini? “
- S : “ Puji Tuhan tidak pernah, selama ini saya tidak pernah rugi.”
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Ya kita kan berdagang barang-barang keperluan sehari-hari, jadi setiap hari pasti ada saja yang beli.”
- P : “Pernahkah anda mengalami kendala-kendala pada saat menjalankan usaha anda? “
- S : “ Banyak mbak. “
- P : “Apa saja kendala tersebut? “
- S : “Kendala yang sering saya hadapi itu beberapa pembeli yang berhutang sulit sekali untuk membayar hutang-hutangnya. Padahal

saya memberikan tenggang waktu untuk membayar hutang tapi ada saja alasan yang membuat mereka sulit untuk membayar. Saya juga pernah mendapatkan uang palsu.“

P : “ Bagaimana cara anda dalam mengatasi berbagai macam kendala tersebut? “

S : “ Saya menerima orang yang saya kenal saja kalau mau berhutang, kalau menerima uang itu juga harus di cek dulu .“

P : “ Sebagai pedagang, anda pasti bekerja dari pagi sampai malam sehingga memerlukan pengorbanan seperti waktu bersama keluarga. Bagaimana cara anda untuk mengatasinya? “

S : “ Saya memang jarang kumpul keluarga, anak saya tidak tinggal dengan saya lagi, suami saya juga sudah meninggal. “

f. Berani Mengambil Resiko

P : “ Toko kelontong adalah sebuah usaha yang memiliki banyak pesaing. Bagaimana anda memandang pesaing tersebut? Apakah anda menganggap mereka sebagai ‘musuh’ atau pendorong?

S : ” Ya saya anggap sebagai teman saudara, saya tidak pernah menganggap musuh. “

P : “ Mengapa? “

S : “ Saya disini kan perantauan jadi saya disini mencari saudara. “

P : “ Bagaimana cara anda dalam menghadapi persaingan dengan pedagang-pedagang kelontong lainnya ? “

S : “Dalam berdagang kualitas barang dagangan harus di nomor satukan. Biasanya ada pedagang yang jual barang berkualitas jelek. Tapi saya tidak seperti itu, saya jual barang-barang yang kualitasnya bagus tapi harganya dapat bersaing dengan yang lainnya. Gak apa-apa dapat untung yang sedikit, tapi bisa terus dan lanjut. Nantinya sedikit-sedikit lama-lama kan bisa menjadi bukit. “

- P : “ Dalam membuka usaha toko kelontong pasti memerlukan modal yang banyak. Apakah anda pernah mencari pinjaman modal untuk mengembangkan toko anda? “
- S : “ Ini toko milik suami saya, jadi saya meneruskan saja. “
- P : “ Dalam berwirausaha pasti akan ada masalah-masalah atau resiko-resiko yang akan dihadapi, apa saja masalah yang anda dihadapi selama membuka toko kelontong ini? “
- S : “ Banyak masalah yang dihadapi misalnya pesaingnya banyak, kalau ada yang berhutang tidak mau bayar. “
- P : “ Bagaimana cara anda menghadapi masalah tersebut? “
- S : “ Harus lebih berhati-hati lagi kalau orang yang mau berhutang. “
- P : “ Terkadang dalam berbisnis toko kelontong ada barang dagangan tidak laku sehingga barang anda telah *experied* atau rusak, dan pasti anda akan berkurang keuntungan bahkan bisa sampai rugi. Bagaimana usaha yang dilakukan agar tidak mengalami kerugian tersebut? “
- S : “Barang-barang yang saya jual kan barang sembako itu lama kedaluarsanya, jadi Puji Tuhan selalu habis terjual semua jadi gak sampek kedaluarsa. “
- P : “ Kita tahu bahwa harga BBM mengalami naik turun, hal ini pasti berpengaruh dengan harga barang-barang yang anda jual. Bagaimana upaya yang anda lakukan untuk menentukan harga-harga barang? “
- S : “ Harganya ya sesuai pasaran. “
- P : “ Apakah anda tetap menjual barang dengan harga tinggi, atau anda sementara lebih memilih menjual barang dengan harga lebih rendah dari sebelumnya? “

S : “ Ohh kalau itu saya jual tapi dengan untung yang sedikit gak papa yang penting laku. “

P : “ Mengapa? “

S : “ Kalau harganya terlalu jauh dengan toko lain, nanti barangnya gak laku malah jadi rugi. Pembelinya nanti banyak yang ke toko lain. “

D. Karakter Bisnis Pedagang Etnis Cina

a. Kerja Keras

P : “ Berapa lama (jam) anda membuka toko dalam sehari ? “

S : “ Dalam sehari saya membuka toko selama kurang lebih 11 jam sehari mbak ”

P : “ Kapan toko anda libur ? “

S : “ Setiap hari buka. “

P : “ Apakah pada hari libur (minggu) atau tanggal merah, anda tetap membuka toko ? “

S : “ Oh tetep buka mbak meskipun hari libur, tapi kalau hari raya besar saja saya tutup toko ini seperti hari raya umat Islam dan hari raya natal. ”

P : “ Mengapa? “

S : “ Karena karyawan saya umat muslim semua mbak, sedangkan saya keteteran kalau tidak ada karyawan saya. Saya juga mengelola toko ini sendiri, anak saya sudah bekeluarga dan suami saya sudah meninggal. “

P : “ Pada saat anda sakit apakah anda tetap membuka toko anda? “

S : “ Tutup mbak, ya tadi saya sudah cerita kalau saya mengelola toko saya sendiri”

P : “ Apakah anda juga ikut turun langsung dalam melayani konsumen, walaupun anda memiliki karyawan? ”

S : “ Iya, kalau konsumen banyak saya melayani konsumen juga, kalau gak terlalu banyak saya Cuma duduk di meja kasir. ”

P : “ Mengapa? “

S : “Iya, saya turun langsung melayani konsumen, tapi kalau pembeli Cuma satu atau dua orang saja saya duduk di kasir sini. Walaupun karyawan saya ada dua orang saya tetap melayani konsumen karena saya tidak suka berdiam diri saja, saya suka melakukan kegiatan atau menyibukan diri. “

P : “ Apakah anda dari kecil sudah dilatih menjadi seorang pedagang oleh orang tua anda? “

S : “ iya, kira-kira sejak saya SMP. “

P : “ Apakah anda juga mengajarkannya kepada anak anda? “

S : “ Iya. “

P : “ Mengapa? “

S : “ Karena nanti kalau saya sudah tua, saya akan mewariskan toko ini ke anak saya mbak. “

P : “ Apakah anda pernah mengikuti pelatihan-pelatihan menjadi seorang wirausaha? “

S : “ Gak pernah. “

P : “ Mengapa? “

S : “ Tidak ada waktu mbak soalnya saya sibuk menjaga toko. “

b. Ketekunan dan Kegigihan

P : “Apakah anda memiliki pekerjaan lain selain berdagang? “

S : “ Cuma berdagang aja. “

P : “ Mengapa? “

S : “ Saya ingin lebih fokus aja mbak, ini saja saya setiap hari buka, jadi gak ada waktu lagi buat bekerja yang lain. “

P : “ Berapa lama anda menekuni bidang perdagangan? “

S : “ Sekita 40 tahunan. “

P : “ Mengapa anda tetap bertahan sampai sekarang? “

S : “Ini kan toko peninggalan suami saya jadi saya tetap mengelolanya, apalagi saya cuma lulus SD jadi sulit kalau mencari pekerjaan lain. “

P : “Bagaimana cara anda agar tetap tekun dan gigih dalam menjalani usaha anda? “

S : “Saya sudah merasa nyaman dan senang dengan kegiatan berdagang ini. Dengan rasa senang dan nyaman ini, ketekunan dan kegigihan itu akan muncul dengan sendirinya. Kita akan terus menerus tekun dan gigih menjalankan usaha ini apabila kita sudah nyaman dengan suatu pekerjaan, meskipun banyak halangannya. “

c. Disiplin

P : “ Jam berapa anda membuka dan menutup toko anda? “

S : “ Buka jam 6 pagi tutup jam 5 sore. “

P : “ Apakah ketentuan jam buka dan jam tutup tersebut bersifat permanen? “

S : “ Iya selalu seperti itu setiap hari, Cuma kalau hari minggu sore saya tutup jam 3 soalnya saya ke Gereja. “

P : “ Apakah ketentuan di atas bisa berubah? “

S : “ Bisa mbak. “

P : “ kira-kira kapan bisa berubah? “

S : “ Kalau hari minggu pasti jam 3 saya tutup soalnya saya ke Gereja. “

P : “Apakah anda memiliki peraturan mengenai kedisiplinan di dalam toko anda, misalnya seperti tidak boleh telat datang ke toko untuk bekerja, tidak boleh membolos? “

S :” Ada, tapi peraturannya secara lisan. “

P : “ Apa saja peraturan tersebut ? “

S :“Umum peraturannya mbak, yang paling penting harus tepat waktu datang ke toko sama jangan membolos. Ada karyawan saya yang telat satu dua kali saya beri nasehat dan teguran. Hal ini saya lakukan agar mereka disiplin dalam bekerja di toko saya ini. “

P : “ Apakah ada sanksi jika karyawan anda melanggar dan tidak disiplin terhadap peraturan tersebut? “

S : “ Saya Cuma menegur mbak. “

P : “ Pernahkan karyawan anda dengan sengaja atau tidak sengaja melanggar peraturan tersebut ? “

S : “ Jarang sekali karyawan saya telat, kalau telat ya perah satu dua kali, tapi ada alasannya waktu itu karena anaknya sakit, saya masih maklum. “

P : “ Misalnya karyawan anda terlambat datang atau tidak masuk kerja dengan alasan tertentu, bagaimana sikap anda terhadap karyawan tersebut ?

S : “ Saya tanya dulu kenapa kok telat atau bolos, lalu saya menegurnya kalau memang benar-benar salah. Tapi karyawan saya jarang melakukan kesalahan seperti telat atau bolos mbak. “

P : “ Mengapa anda seperti itu ? “

S : “ Saya menegur biar karyawan tidak mengulangi kesalahannya lagi. Dan saya mengajarkan sikap disiplin pada mereka. “

P : “ Dalam *management* keuangan, anda pasti sudah merencanakan berapa besar jumlah uang yang akan anda gunakan untuk *kulakan* dan

untuk gaji karyawan. Apakah akhirnya anda selalu mengelola keuangan sesuai rencana awal? “

S : “ Ya saya sering, mengeluarkan uang sesuai rencana. Cuma kalau ada keperluan mendadak saya tidak sesuai rencana. Misalnya kalau anak saya atau saya sedang sakit. ”

P : “ Mengapa ? “

S : “ Kalau gak di rinci gitu, pengeluaran saya akan tidak karuan mbak, malah nanti uang untuk muter toko gak ada. “

P : “Apakah anda memiliki orang kepercayaan untuk mengelola keuangan di toko anda apabila anda tidak sedang berada di toko ? ”

S : “ Tidak ada. “

P : “ Mengapa ? “

S : “ Ya karna saya kan hidup sendiri, anak saya sudah berkeluarga, saya masih tidak percaya jika orang lain yang bukan keluarga saya mengelola keuangan di toko saya. “

P : “ Apakah anda selalu tepat waktu pemberian upah karyawan? “

S : “ Iya mbak, saya memberikannya pada awal bulan. “

P : “ Mengapa ? “

S : “ Mereka kan juga memiliki keperluan yang lain, jadi harus tepat waktu. “

P : “ Jika anda *kulakan* barang dagangan, apakah anda langsung membayar barang-barang tersebut atau membayar di lain hari ? “

S : “ Saya langsung bayar, soalnya saya memang sudah menyiapkan uangnya mbak. “

d. Fleksibel

P : “Sebagai perantau, bagaimana cara anda untuk membaaur dengan masyarakat sekitar? “

- S : “ Ya pokoknya saya bersikap baik dan tidak berbuat masalah disini mbak.”
- P : “Apakah anda mengalami kesulitan saat membaur dengan masyarakat Bangsalsari? “
- S : “Awalnya saya kesulitan berkomunikasi dengan masyarakatnya yang pakek bahasa Madura, tapi saya belajar dan berlatih sehingga saya bisa berbahasa Madura dengan lancar. Kemampuan bahasa Madura yang saya miliki ini memudahkan saya untuk berkomunikasi dengan pembeli dan masyarakat sekitar yang kebanyakan hanya bisa bahasa Madura.”
- P : “ Jika ada gotong royong atau kegiatan sosial di lingkungan anda, apakah anda juga ikut bergabung? “
- S : “ Paling ya kalau ada orang meninggal atau orang sakit saya nyelawat mbak. “
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Ya biar bisa membaur. “
- P : “Apakah anda mengalami kesulitan saat berdagang di pasar Bangsalsari? “
- S : “ Awalnya saya kesulitan berkomunikasi dengan masyarakatnya yang pakek bahasa Madura mbak.”
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Ya itu saya sulit berkomunikasi pakek bahasa Madura.”
- P : “ Apakah pernah terjadi konflik antar pedagang? “
- S : “ Tidak pernah.”
- P : “Mengapa? “
- S : “ Karena tidak pernah ada masalah diantara kita mbak”
- P : “ Bagaimana cara anda agar anda dapat hidup rukun dengan para pedagang di pasar ini? “

S : “ Kita harus saling menghargai sesame, kita disini kan sama-sama mencari rezeki. “

e. Bersikap Ramah

P : “ Sebagai pedagang tentu harus menjaga hubungan baik dengan konsumen dan pelanggan. Bagaimana cara anda menjalin hubungan yang baik dengan konsumen? “

S : “ Harus senyum kalau ke pembeli, kalau kita marah-marah atau cemberut nanti pembelinya malah takut, gak mau beli di toko ini lagi. “

P : “ Bahasa apa yang anda pakai pada saat melayani konsumen? “

S : “ Sering pakai bahasa Madura. “

P : “ Mengapa? “

S : “ Kebanyakan konsumen hanya mengerti bahasa Madura. “

P : “ Banyak pedagang menganggap bahwa konsumen adalah raja. Apakah anda menganggap konsumen seperti itu juga? “

S : “Saya anggap konsumen itu sebaga Raja, mungkin tidak hanya saya saja yang menganggap demikian, semua pedagang pasti menganggap demikian.“

P : “ Mengapa? “

S : “Soalnya kalau tidak ada konsumen, lalu siapa yang beli barang mbak. Jadi kita harus ramah dan baik pada pembeli tanpa terkecuali. “

P : “ Terkadang konsumen suka minta yang aneh-aneh, seperti minta potongan harga. Pernahkah anda merasa kesal atau tersinggung pada perilaku konsumen yang demikian? “

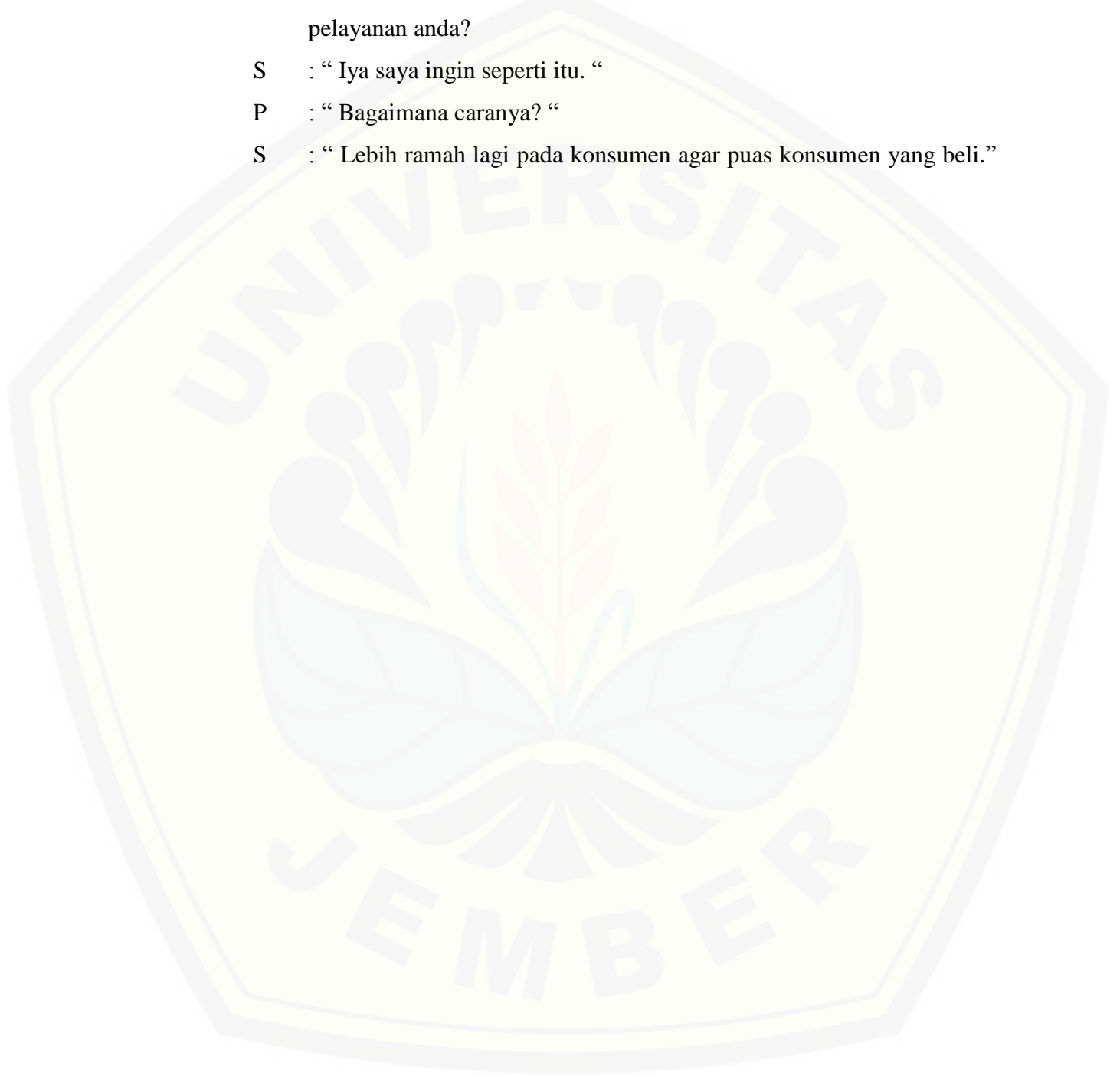
S : “ Tidak, itu sudah biasa. Kalau konsumen beli banyak pasti minta potongan. “

P : “ Apakah anda ingin lebih meningkatkan lagi kualitas pelayanan anda dari yang sebelumnya, agar konsumen lebih senang dengan pelayanan anda?

S : “ Iya saya ingin seperti itu. “

P : “ Bagaimana caranya? “

S : “ Lebih ramah lagi pada konsumen agar puas konsumen yang beli.”



PEDOMAN WAWANCARA SUBJEK PENELITIAN**(PEDAGANG KELONTONG ETNIS CINA)****A. Identitas subjek penelitian**

1. Nama : Meliana
2. Umur : 65 Tahun
3. Pendidikan : SMP
4. Asal : Jember
5. Lamanya Mendirikan Usaha : 35 Tahun

B. Latar belakang keluarga

1. Status : Lajang
2. Nama istri/suami : -
3. Pendidikan : -
4. Jumlah anak : -
5. Pendidikan anak : -

C. Prinsip Bisnis Pedagang Etnis Cina**a. Kerja Keras**

- P : “ Berapa lama (jam) anda membuka toko dalam sehari ? “
- S : “ Kurang lebih 9 jam.”
- P : “ Kapan toko anda libur ? “
- S : “ Jika ada keperluan toko saya tutup.”
- P : “ Apakah pada hari libur (minggu) atau tanggal merah, anda tetap membuka toko ? “
- S : “Saya tetap membuka toko meskipun hari besar, tanggal merah, hari raya tetap buka. Kalau tutup emam mbak. Cuma kalau natal saja saya tutup lebih awal jam 3 sore karena saya ada misa natal di

Gereja. Kalau hari minggu saya tetap buka sampai jam 4 sore, karena saya ke gerejanya jam 6 sore kalau hari minggu.”

P : “ Pada saat anda sakit apakah anda tetap membuka toko anda?”

S : “ Kalau sakit saya tutup, karena gak ada yang menjaga toko.”

P : “ Apakah anda juga ikut turun langsung dalam melayani konsumen, walaupun anda memiliki karyawan? ”

S : “ Iya, saya selalu turun langsung ke pembeli. ”

P : “ Mengapa? “

S : “ Karyawan saya cuma satu, jadi saya juga ikut melayani konsumen. Kalau karyawan saya sendiri yang melayani kasihan juga harus melayani banyak konsumen. “

P : “ Apakah anda dari kecil sudah dilatih menjadi seorang pedagang oleh orang tua anda? “

S : “ Iya, dari kecil saya sudah membantu orang tua saya di toko.“

P : “ Apakah anda juga mengajarkannya kepada anak anda? “

S : “ Mau diajarkan kesiapa mbak, saya kan tidak memiliki anak.“

P : “ Apakah anda pernah mengikuti pelatihan-pelatihan menjadi seorang wirausaha? “

S : “ Tidak pernah. “

P : “ Mengapa? “

S : “ Waktu saya habiskan di toko, jadi jarang ada waktu untuk mengikuti pelatihan seperti itu. “

b. Hemat

P : “ Apakah sebagian keuntungan yang anda peroleh dari membuka usaha toko ini, anda menyimpannya di bank atau ditabung? “

S : “ Saya gak pernah menabung. “

P : “ Mengapa? “

- S : “ Hasil saya berjualan toko ini buat dibagi-bagi untuk modal toko, gaji karyawan, biaya hidup sehari-hari. Juga untuk pengobatan adek saya yang sakit struk. Lalu untuk biaya sekolah keponakan saya juga. Jadi untuk menabung saya tidak pernah, uangnya habis untuk semua itu. “
- P : “Apakah keuntungan yang anda peroleh lebih banyak anda gunakan untuk *kulakan* dan mengembangkan toko anda? “
- S : “ Iya, saya utamakan untuk modal toko saya ini.“
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Biar tokonya bisa jalan, jadi bisa *kulakan* barang-barang dagangan yang sudah habis ini.“
- P : “Apakah anda menginvestasikan pendapatan anda untuk membuka toko lagi atau membeli emas dan tanah? “
- S : “ Saya tidak berpikir untuk investasi emas atau tanah. “
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Yang saya pikirkan cuma untuk modal toko ini agar toko ini berjalan terus.“
- P : “Apakah anda pernah meminjam uang pada bank atau orang lain?“
- S : “ Pernah, waktu itu saya pinjam ke saudara saya untuk pengobatan kakak saya. “
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Waktu itu kakak saya dirawat di RS, akibat struknya itu. Sedangkan pada saat itu saya tidak memegang uang banyak, jadi saya pinjam saudara saya untuk biaya kakak saya. “
- P : “Apakah anda sering pergi berlibur atau berbelanja di *mall* ? “
- S : “ Tidak pernah. “
- P : “ Mengapa? “

S : “ Bagi saya, saya itu harus bekerja keras untuk mencari uang, karena saya mencari uang ini tidak hanya untuk saya sendiri, tapi juga untuk pengobatan kakak saya dan biaya sekolah keponakan saya. Jadi untuk pergi-pergi saya tidak kepikiran.”

c. Memutar Uang yang Ada

P : “ Apakah anda memiliki toko lagi selain toko ini? “

S : “ Saya gak punya toko lain, cuma toko ini aja.”

P : “ Mengapa? “

S : “ Kalau punya toko lagi, gak ada yang ngelola. Ini saja saya sendiri mengelolanya, hanya dibantu satu karyawan saja. ”

P : “Apakah keuntungan yang anda peroleh lebih anda utamakan untuk mengembangkan toko milik anda? “

S : “ Iya. “

P : “ Mengapa? “

S : “Ya meskipun keperluan saya banyak untuk berobat dan juga keperluan sehari-hari, tapi keuntungan ini saya lebih utamakan untuk kulakan barang-barang dagangan. Hal ini saya lakukan agar toko ini terus berjalan dan tidak berhenti, karena kehidupan saya ya dari toko ini saja.”

P : “Apakah keuntungan yang anda peroleh digunakan untuk melakukan investasi? “

S : “ Saya tidak berpikir untuk investasi emas atau tanah. Yang saya pikirkan cuma untuk modal toko ini agar toko ini berjalan terus.”

P : “Dalam *management* keuangan, apakah anda selalum merencanakan berapa besar jumlah uang yang akan anda gunakan untuk *kulakan*, untuk gaji karyawan serta memenuhi kebutuhan sehari-hari? “

S : “ Saya selalu merencanakannya uang ini untuk apa saja, karena kan pengeluaran ini tidak hanya untuk urusan toko saja, tapi juga untuk biaya pengobatan kakak saya, sekolah keponakan saya, dan biaya hidup saya juga. Jadi saya harus pintar-pintar mengatur keuangan ini.”

d. *Fleksibel*

P : “Sebagai perantau, bagaimana cara anda untuk membaaur dengan masyarakat sekitar? “

S : “ Saya disini memang asli Bangsalsari, jadi saya tidak kesulitan untuk membaaur dengan masyarakat Bangsalsari ini.”

P : “ Jika ada gotong royong atau kegiatan sosial di lingkungan anda, apakah anda juga ikut bergabung? “

S : “ Di Pasar Bangsalsari ini jarang ada gotong royong, paling kita Cuma bayar iuran-iuran saja.”

P : “ Mengapa? “

S : “ Biasanya dinas pasar, memang sudah membayar orang-orang untuk membangun pasar. Ada juga iuran kebersihan, karenan nantinya memang ada petugas bersih-bersihnya. Pedagang hanya bertanggung jawab membersihkan depan-depan toko ini aja.”

P : “Apakah anda mengalami kesulitan saat berdagang di pasar Bangsalsari? “

S : “ Biasa saja.”

P : “ Mengapa? “

S : “ Pesaing toko sembako ini memang banyak, jadi pintar-pintar kita saja bagaimana menarik konsumen, apa lagi sekarang *Indomart* sama *Alfamart* sudah banyak.”

P : “ Apakah pernah terjadi konflik antar pedagang? “

- S : “ Selama saya berdagang disini tidak ada konflik.”
- P : “Mengapa? “
- S : “Saya tidak pernah memiliki masalah dan bertengkar dengan pedagang lainnya di pasar Bangsal ini. Yang penting kita sebagai pedagang harus saling menghormati dan hidup dengan rukun, agar betah berdagang di pasar ini.”
- P : “ Bagaimana cara anda agar anda dapat hidup rukun dengan para pedagang di pasar ini? “
- S : “ Intinya saya selalu berbuat baik saja, biar mereka juga bisa baik kepada saya. Dalam berdagang juga harus dibuang jauh-jauh yang namanya sifat licik itu, agar kita memiliki banyak teman bukan musuh.”

e. Tahan Banting

- P : “ Pernahkah anda mengalami kerugian pada saat menjalankan usaha ini? “
- S : “ Tidak pernah, hanya saja pembeli pernah sepi tapi gak sampai bangkrut.”
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Mungkin karena adanya Indomart dan Alfamart itu, tapi lama-lama pembeli ramai lagi.”
- P : “Bagaimana cara anda agar anda dapat bangkit kembali membangun usaha anda? “
- S : “Saya tidak pernah merugi saat berjualan hanya saja pembeli pernah sepi tapi gak sampai bangkrut. Itu saat awal-awal Indomart dan Alfamart buka di Bangsal. Tapi saya tidak pernah menyerah meskipun sepi pembeli. Yang perlu dilakukan juga menjaga kualitas barang-barang dagangan, dalam hal harga juga harus bisa menyaingi

toko-toko yang lain. Pembeli kan suka harga yang murah kualitas bagus. Semua itu dilakukan agar pembeli membeli barang di toko ini.”

P : “Pernahkah anda mengalami kendala-kendala pada saat menjalankan usaha anda? “

S : “Dalam membuka toko ini saya menemukan banyak kendalanya.”

P : “Apa saja kendala tersebut? “

S : “Kendalanya seperti banyak pesaingnya, bahkan sekarang ada Indomart dan Alfamart. Saya juga pernah mendapatkan uang palsu 50 ribuan, 100 ribuan. Ada orang yang berhutang gak bayar.”

P : “ Bagaimana cara anda dalam mengatasi berbagai macam kendala tersebut? “

S : “ Caranya ya dengan menjaga kualitas barang dagangan. Harus di cek lagi kalau ada orang yang membayar, itu uang palsu atau asli. Saya sekarang juga jarang memberikan hutang pada pembeli takutnya tidak membayar lagi.”

P : “ Sebagai pedagang, anda pasti bekerja dari pagi sampai malam sehingga memerlukan pengorbanan seperti waktu bersama keluarga. Bagaimana cara anda untuk mengatasinya? “

S : “ Kalau toko sudah tutup saya habiskan bersama keluarga saya.”

f. Berani Mengambil Resiko

P : “ Toko kelontong adalah sebuah usaha yang memiliki banyak pesaing. Bagaimana anda memandang pesaing tersebut? Apakah anda menganggap mereka sebagai ‘musuh’ atau pendorong?

S : ” Saya menganggap mereka sebagai pendorong saya dalam berdagang. ”

P : “ Mengapa? “

- S : “ Menurut saya, semakin banyak pesaing, saya didorong untuk lebih giat lagi bekerja agar dapat bersaing dengan mereka. Kalau saya lengah sedikit saja saya bisa-bisa kalah dengan mereka.”
- P : “ Bagaimana cara anda dalam menghadapi persaingan dengan pedagang-pedagang kelontong lainnya ? “
- S : “ Lebih meningkatkan kualitas barang dagangan saya. Dan juga pelayanan terhadap konsumen juga harus lebih baik. Yang utama adalah harga barang dagangan saya harus dapat menyaingi harga barang dagangan pedagang lainnya.”
- P : “ Pada saat mengalami kerugian pada toko anda, bagaimana cara anda untuk tidak berhenti ditengah jalan dan bangkit lagi agar mendapatkan keuntungan kembali? “
- S : “ Saya harus bangkit dan semangat berdagang lagi. Kalau dipikirin terus, kita tidak bisa maju-maju. Malah bisa-bisa toko kita bisa tutup terus.”
- P : “ Dalam membuka usaha toko kelontong pasti memerlukan modal yang banyak. Apakah anda pernah mencari pinjaman modal untuk mengembangkan toko anda? “
- S : “ Pernah, saya pinjam ke saudara saya.”
- P : “ Dalam berwirausaha pasti akan ada masalah-masalah atau resiko-resiko yang akan dihadapi, apa saja masalah yang anda dihadapi selama membuka toko kelontong ini? “
- S : “Kendalanya seperti banyak pesaingnya, bahkan sekarang ada Indomart dan Alfamart. Saya juga pernah mendapatkan uang palsu 50 ribuan, 100 ribuan. Ada orang yang berhutang gak bayar.”
- P : “ Bagaimana cara anda menghadapi masalah tersebut? “
- S : “Caranya ya dengan menjaga kualitas barang dagangan. Harus di cek lagi kalau ada orang yang membayar, itu uang palsu atau asli.

Saya sekarang juga jarang memberikan hutang pada pembeli takutnya tidak membayar lagi.”

P : “ Terkadang dalam berbisnis toko kelontong ada barang dagangan tidak laku sehingga barang anda telah *experied* atau rusak, dan pasti anda akan berkurang keuntungan bahkan bisa sampai rugi. Bagaimana usaha yang dilakukan agar tidak mengalami kerugian tersebut? “

S : “ Kita kalau mengambil barang dagangan ke distributor itu harus dikira-kira, jangan sekaligus ambil banyak kalau barangnya tidak bisa bertahan sangat lama. Menurut saya lebih baik kurang, kan anti bisa ambil lagi ke distributor kalau habis. Dari pada lebih dan terbuang sia-sia, kita bisa rugi.”

P : “ Kita tahu bahwa harga BBM mengalami naik turun, hal ini pasti berpengaruh dengan harga barang-barang yang anda jual. Bagaimana upaya yang anda lakukan untuk menentukan harga-harga barang? “

S : “ Saya memberikan harga sesuai dengan harga pasaran.”

P : “ Apakah anda tetap menjual barang dengan harga tinggi, atau anda sementara lebih memilih menjual barang dengan harga lebih rendah dari sebelumnya?”

S : “ Saya menjualnya mengikuti pasaran, meskipun keuntungannya kecil. Kalau saya menjual harga melebihi harga pasaran, bisa-bisa gak laku barang dagangan saya.”

D. Karakter Bisnis Pedagang Etnis Cina

a. Kerja Keras

P : “ Berapa lama (jam) anda membuka toko dalam sehari ? “

S : “ Kurang lebih 9 jam.”

- P : “ Kapan toko anda libur ? “
- S : “ Jika ada keperluan toko saya tutup.“
- P : “ Apakah pada hari libur (minggu) atau tanggal merah, anda tetap membuka toko ? “
- S : “Saya tetap membuka toko meskipun hari besar, tanggal merah, hari raya tetap buka. Kalau tutup emam mbak. Cuma kalau natal saja saya tutup lebih awal jam 3 sore karena saya ada misa natal di Gereja. Kalau hari minggu saya tetap buka sampai jam 4 sore, karena saya ke gerejanya jam 6 sore kalau hari minggu.”
- P : “ Pada saat anda sakit apakah anda tetap membuka toko anda?“
- S : “ Kalau sakit saya tutup, karena gak ada yang menjaga toko.”
- P : “ Apakah anda juga ikut turun langsung dalam melayani konsumen, walaupun anda memiliki karyawan? ”
- S : “ Iya, saya selalu turun langsung ke pembeli. ”
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Karyawan saya cuma satu, jadi saya juga ikut melayani konsumen. Kalau karyawan saya sendiri yang melayani kasihan juga harus melayani banyak konsumen. “
- P : “ Apakah anda dari kecil sudah dilatih menjadi seorang pedagang oleh orang tua anda? “
- S : “ Iya, dari kecil saya sudah membantu orang tua saya di toko.“
- P : “ Apakah anda juga mengajarkannya kepada anak anda? “
- S : “ Mau diajarkan kesiapa mbak, saya kan tidak memiliki anak.“
- P : “ Apakah anda pernah mengikuti pelatihan-pelatihan menjadi seorang wirausaha? “
- S : “ Tidak pernah. “
- P : “ Mengapa? “

S : “ Waktu saya habiskan di toko, jadi jarang ada waktu untuk mengikuti pelatihan seperti itu. “

b. Ketekunan dan Kegigihan

P : “Apakah anda memiliki pekerjaan lain selain berdagang? “

S : “ Saya berdagang saja.”

P : “ Mengapa? “

S : “ Saya tidak memiliki waktu untuk bekerja yang lainnya, menjadi pedagang saja sudah menguras waktu saya.”

P : “ Berapa lama anda menekuni bidang perdagangan? “

S : “ Sekitar 35 Tahunan saya berdagang dsini.”

P : “ Mengapa anda tetap bertahan sampai sekarang? “

S : “ Menurut saya berdagang ini pekerjaan yang menjanjikan. Apalagi sekaang mencari kerja sulit, saya saja hanya lulusan SMP.”

P : “Bagaimana cara anda agar tetap tekun dan gigih dalam menjalani usaha anda? “

S : “Walaupun banyak masalah yang dihadapi selama ini tapi saya tetap menekuni profesi saya ini. Saya tetap berusaha gigih dan tekun menghadapi masalah-masalah yang menimpa saya. Karena dengan kegigihan dan ketekunan, saya bisa menghadapi masalah-masalah yang saya temui saat menjalankan usaha toko kelontong ini.”

c. Disiplin

P : “ Jam berapa anda membuka dan menutup toko anda? “

S : “ Jam 7 pagi sampai jam 4 sore.”

P : “ Apakah ketentuan jam buka dan jam tutup tersebut bersifat permanen? “

- S : “ Saya selalu membuka dan menutup toko pada jam segitu, namun jika hari minggu saya menutupnya jam 3 sore.”
- P : “ Mengapa ? “
- S : “ Sebagai umat Kristiani yang baik, saya harus melaksanakan kewajiban saya ke Gereja, jadi saya jam 3 sudah menutup toko.”
- P : “ Apakah ketentuan di atas bisa berubah? “
- S : “ Bisa.”
- P : “ Kira-kira kapan bisa berubah? “
- S : “ Setiap hari minggu saja saya menutup jam 3.”
- P : “ Mengapa? “
- S : “Sebagai umat Kristiani yang baik, saya harus melaksanakan kewajiban saya ke Gereja, jadi saya jam 3 sudah menutup toko.”
- P : “Apakah anda memiliki peraturan mengenai kedisiplinan di dalam toko anda, misalnya seperti tidak boleh telat datang ke toko untuk bekerja, tidak boleh membolos? “
- S : ” Sebenarnya kalau peraturan tertulis yang berupa kertas itu gak ada, peraturannya cuma saya beritahukan secara lisan aja kepada karyawan saya.”
- P : “ Apa saja peraturan tersebut ? “
- S : “ Yang terpenting harus tepat waktu dalam bekerja, disiplin dalam bekerja, harus masuk terus, jujur juga.”
- P : “ Apakah ada sanksi jika karyawan anda melanggar dan tidak disiplin terhadap peraturan tersebut? “
- S : “ Kalau cuma telat, saya maklumi. Yang penting janagn setiap hari telat. Kalau sudah sampai mencuri atau lebih saya lebih baik tidak memperkerjakan dia lagi.”
- P : “ Pernahkan karyawan anda dengan sengaja atau tidak sengaja melanggar peraturan tersebut ? “

S : “ Pernah.”

P : “ Mengapa ? “

S : “ Karena waktu itu dia ada keperluan jadi telat, saya memaklumi.”

P : “ Misalnya karyawan anda terlambat datang atau tidak masuk kerja dengan alasan tertentu, bagaimana sikap anda terhadap karyawan tersebut ?

S : “ Saya tegur.”

P : “ Mengapa anda seperti itu ? “

S : “ Agar dia lebih disiplin lagi.”

P : “ Dalam *management* keuangan, anda pasti sudah merencanakan berapa besar jumlah uang yang akan anda gunakan untuk *kulakan* dan untuk gaji karyawan. Apakah akhirnya anda selalu mengelola keuangan sesuai rencana awal? “

S : “ Saya memang merinci keuangan saya, dan akhirnya saya memang selalu mengelola keuangan sesuai rencana awal. Tapi pernah waktu itu saya memakai uang *kulakan* saya untuk biaya rumah sakit kakak saya.”

P : “ Mengapa ? “

S : “ Karena waktu itu biaya rumah sakit besar, jadi saya memakai uang *kulakan* tapi saya meminjam uang ke saudara saya untuk menutupinya.”

P : “Apakah anda memiliki orang kepercayaan untuk mengelola keuangan di toko anda apabila anda tidak sedang berada di toko ? ”

S : “ Tidak ada.”

P : “ Mengapa ? “

S : “ Saya disini mengelola toko sendiri, takutnya kalau nanti dipegang karyawan saya, malah gak jujur. Jadi lebih aman saya yang mengelolanya.”

- P : “Pernahkah anda selalu tepat waktu pemberian upah karyawan? “
- S : “Selalu tepat waktu, saya menggaji karyawan pada akhir bulan.”
- P : “Mengapa ? “
- S : “Hal ini saya lakukan agar karyawan saya lebih semangat lagi kerjanya. Gaji ini juga hak mereka, jadi saya tidak pernah menunda-nunda kalau masalah pemberian gaji karyawan.”
- P : “ Jika anda *kulakan* barang dagangan, apakah anda langsung membayar barang-barang tersebut atau membayar di lain hari ? “
- S : “ Saya selalu bayar pada hari itu juga.”

d. *Fleksibel*

- P : “Sebagai perantau, bagaimana cara anda untuk membaaur dengan masyarakat sekitar? “
- S : “ Saya disini memang asli Bangsalsari, jadi saya tidak kesulitan untuk embaur dengan masyarakat Bangsalsari ini.”
- P : “ Jika ada gotong royong atau kegiatan sosial di lingkungan anda, apakah anda juga ikut bergabung? “
- S : “ Di Pasar Bangsalsari ini jarang ada gotong royong, paling kita Cuma bayar iuran-iuran saja.”
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Biasanya dinas pasar, memang sudah membayar orang-orang untuk membangun pasar. Ada juga iuran kebersihan, karenan nantinya memang ada petugas bersih-bersihnya. Pedagang hanya bertanggung jawab membersihkan depan-depan toko ini aja.”
- P : “Apakah anda mengalami kesulitan saat berdagang di pasar Bangsalsari? “
- S : “ Biasa saja”
- P : “ Mengapa? “

S : “Pesaing toko sembako ini memang banyak, jadi pintar-pintar kita saja bagaimana menarik konsumen, apa lagi sekarang *Indomart* sama *Alfamart* sudah banyak.”

P : “Apakah pernah terjadi konflik antar pedagang? “

S : “Selama saya berdagang disini tidak ada konflik.”

P : “Mengapa? “

S : “Saya tidak pernah memiliki masalah dan bertengkar dengan pedagang lainnya di pasar Bangsal ini. Yang penting kita sebagai pedagang harus saling menghormati dan hidup dengan rukun, agar betah berdagang di pasar ini.”

P : “Bagaimana cara anda agar anda dapat hidup rukun dengan para pedagang di pasar ini? “

S : “Intinya saya selalu berbuat baik saja, biar mereka juga bisa baik kepada saya. Dalam berdagang juga harus dibuang jauh-jauh yang namanya sifat licik itu, agar kita memiliki banyak teman bukan musuh.”

e. Bersikap Ramah

P : “Sebagai pedagang tentu harus menjaga hubungan baik dengan konsumen dan pelanggan. Bagaimana cara anda menjalin hubungan yang baik dengan konsumen? “

S : “Yang penting kita bersikap ramah, murah senyum dan baik pada konsumen, pembeli akan merasa senang dan nyaman membeli di toko ini.”

P : “Bahasa apa yang anda pakai pada saat melayani konsumen? “

S : “Macam-macam. Kadang bahasa Madura, Indonesia, Jawa.

P : “Mengapa? “

S : “Agar enak bicaranya.”

- P : “ Banyak pedagang menganggap bahwa konsumen adalah raja. Apakah anda menganggap konsumen seperti itu juga? “
- S : “ Saya anggap konsumen itu tidak hanya raja, tapi juga teman.”
- P : “ Mengapa? “
- S : “Karena menurut saya, pembeli lebih suka jika pedagangnya yang ramah dan *grapayak*. Jadi kadang saya suka bergurau dengan pembeli juga, agar lebih akrab.”
- P : “ Terkadang konsumen suka minta yang aneh-aneh, seperti minta potongan harga. Pernahkah anda merasa kesal atau tersinggung pada perilaku konsumen yang demikian?
- S : “ Kenapa harus kesal, namanya pembeli ya seperti itu. Kalau kesal malah nanti pembelinya tidak mau membeli disini lagi.”
- P : “ Apakah anda ingin lebih meningkatkan lagi kualitas pelayanan anda dari yang sebelumnya, agar konsumen lebih senang dengan pelayanan anda? “
- S : “ Menurut saya ini sudah cukup, dengan pelayanan saya yang seperti ini respon dari pembeli terlihat puas saat membeli di tok saya.”

PEDOMAN WAWANCARA SUBJEK PENELITIAN**(PEDAGANG KELONTONG ETNIS CINA)****A. Identitas subjek penelitian**

1. Nama : Rina
2. Umur : 47 Tahun
3. Pendidikan : SMA
4. Asal : Jember
5. Lamanya Mendirikan Usaha : 25 Tahun

B. Latar belakang keluarga

1. Status : Janda
2. Nama istri/suami : Alm. Kawo
3. Pendidikan : SMA
4. Jumlah anak : -
5. Pendidikan anak : -

C. Prinsip Bisnis Pedagang Etnis Cina**a. Kerja Keras**

P : “ Berapa lama (jam) anda membuka toko dalam sehari ? “

S : “ Dari pagi sampai malam saya membuka toko selama kurang lebih 14 jam sehari. Toko ini bukanya jam 6 pagi sampai 8 malam. ”

P : “ Kapan toko anda libur ? “

S : “ Kalau saya ada acara tau keperluan dan saya sedang sakit saja toko ini tutup. “

P : “ Apakah pada hari libur (minggu) atau tanggal merah, anda tetap membuka toko ? “

- S : “ Tetep buka, senen sampai minggu buka tetep. Tanggal merah sama hari raya juga tetep buka.”
- P : “ Mengapa? “
- S :” saya tidak ingin menyia-nyiakan kesempatan waktu yang ada, selagi saya masih bisa membuka toko sata tetap membuka toko ini.“
- P : “ Pada saat anda sakit apakah anda tetap membuka toko anda?“
- S : “ Kalau sakit atau ada kepentingan saya mrrnuutup toko saya”
- P : “ Apakah anda juga ikut turun langsung dalam melayani konsumen, walaupun anda memiliki karyawan? ”
- S : “ Iya ”
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Daripada saya diem saja di meja kasir, saya juga turun langsung ke pembeli, melayani pembeli “
- P : “ Apakah anda dari kecil sudah dilatih menjadi seorang pedagang oleh orang tua anda? “
- S : “ iya,“
- P : “ Apakah anda juga mengajarkannya kepada anak anda? “
- S : “ Tidak“
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Karena saya tidak memiliki anak “
- P : “ Apakah anda pernah mengikuti pelatihan-pelatihan menjadi seorang wirausaha? “
- S : “ Waktu saya di SMA, itu ada pelatihan wirausaha. Selanjutnya saya tidak pernah lagi “
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Waktunya itu yang gak ada, sebenarnya saya ingin kan lumayan untuk menambah ilmu. “

b. Hemat

P : “ Apakah sebagian keuntungan yang anda peroleh dari membuka usaha toko ini, anda menyimpannya di bank atau ditabung? “

S : “Kadang-kadang saya juga menyisihkan keuntungan toko ini untuk ditabung. “

P : “ Mengapa? “

S : “Untuk uang jaga-aga kalau sewaktu-waktu ada apa-apa. Tapi itupun saya jarang sekali melakukannya. Namun saya berusaha untuk menyisihkan keuntungan saya untuk ditabung walau sedikit. “

P : “Apakah keuntungan yang anda peroleh lebih banyak anda gunakan untuk *kulakan* dan mengembangkan toko anda? “

S : “ Iya. “

P : “ Mengapa? “

S : “ Saya ingin mengembangkan toko ini agar lebih besar lagi, karena saya kan tidak memiliki pekerjaan lain, suami saya juga sudah meninggal, jadi saya ingin mengembangkan toko ini, biar enak nantinya. “

P : “Apakah anda menginvestasikan pendapatan anda untuk membuka toko lagi atau membeli emas dan tanah? “

S : “ Uangnya saya gunakan untuk muter ini aja mbak. Kalau ada sisanya saya tabung uangnya. “

P : “Apakah anda pernah meminjam uang pada bank atau orang lain?“

S : “ Tidak pernah. “

P : “ Mengapa? “

S : “ Keperluan hidup sehari-hari, sudah dapat dipenuhi kok dari buka toko ini. Jadi saya gak pernah pinjem uang ke lainnya.”

P : “Apakah anda sering pergi berlibur atau berbelanja di *mall* ? “

- S : “ Jarang sekali. “
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Toko ini saja buka setiap hari dari pagi sampai malam. Gak ada waktu buat jalan-jalan atau belanja ke *mall*. Lebih baik uangnya ditabung dan *kulakan* “

c. Memutar Uang yang Ada

- P : “ Apakah anda memiliki toko lagi selain toko ini? “
- S : “ ada 2, yang satu peninggalan dari almarhum suami saya. lebih utamakan untuk menjalankan kedua toko saya ini. Karena saya tidak ingin salah satu toko yang saya miliki ini bangkrut atau berhenti ditengah jalan akibat tidak ada modal untuk muter toko ini “
- P : “Apakah keuntungan yang anda peroleh lebih anda utamakan untuk mengembangkan toko milik anda? “
- S : “ iya “
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Agar toko ini tetap berjalan dan bisa berkembang “
- P : “Apakah keuntungan yang anda peroleh digunakan untuk melakukan investasi? “
- S : “ Saya hanya investasi di bank, berupa tabungan saja“
- P : “Dalam *management* keuangan, apakah anda selalum merencanakan berapa besar jumlah uang yang akan anda gunakan untuk *kulakan*, untuk gaji karyawan serta memenuhi kebutuhan sehari-hari? “
- S : “ Saya selalu merinci keuangan saya, agar bisa jelas uang ini digunakan untuk apa saja, kalau tidak dirinci nanti uang yang seharusnya untuk *kulakan* bisa terpakai untuk hal-hal yang lainnya“

d. Fleksibel

P : “Sebagai perantau, bagaimana cara anda untuk membaur dengan masyarakat sekitar? “

S : “Saya disini bukan merantau, jadi saya memang asli Bangsalsari sini. Jadi untuk membaur saya hanya bertegur sapa, kalau lebaran saya juga ke rumah tetangga-tetangga, kalau saya natalan juga tetangga kerumah saya. Kalau ada yang menikah atau meninggal saya juga kerumah mereka. Yang sering saya lakukan itu pendalaman Iman atau doa bersama yang sebulan sekali dilakukan di lingkungan saya”

P : “Apakah anda mengalami kesulitan saat membaur dengan masyarakat Bangsalsari? “

S : “Saa tidak mengalami kesulitan, Karena masyarakat Bangsalsari ini memang orangnya terbuka dan mudah bergaul”

P : “ Jika ada gotong royong atau kegiatan sosial di lingkungan anda, apakah anda juga ikut bergabung? “

S : “ Kalau gotong royong jarang. Yang sering itu kalau ada pernikahan atau kematian saya datang. Apalagi setiap satu bulan sekali di lingkungan saya ada doa bersama umat Kristiani, dan itu saya selalu ikut.”

P : “ Mengapa? “

S : “ Agar lebih bisa membaur lagi bersama masyarakat, karena kita hidup ini kan tidak sendirian saja.”

P : “Apakah anda mengalami kesulitan saat berdagang di pasar Bangsalsari? “

S : “ Menurut saya tidak”

P : “ Mengapa? “

S : “ Karena antar pedagang itu tidak pernah iri-itian. Dan daam mencari konsumen juga tidak sulit karena pasar ini kan pasar yang cukup besar di Kecamatan Bangsalsari jadi konsumen dominan membeli barang-barang ya di Bangsalsari ini.

P : “ Apakah pernah terjadi konflik antar pedagang? “

S : “ Tidak pernah“

P : “Mengapa? “

S : “ Pedagang disini itu toleransinya tinggi, mereka juga tidak pernah iri terhadap pedagang yang pembelinya banyak. Karena disini kan sama-sama berjualan untuk mencari uang. Jadi gak pernah rebut, semuanya sudah seperti saudara.”

P : “ Bagaimana cara anda agar anda dapat hidup rukun dengan para pedagang di pasar ini? “

S : “ Yang penting saling toleransi dan berbuat baik, jangan mencari masalah saja.”

e. Tahan Banting

P : “ Pernahkah anda mengalami kerugian pada saat menjalankan usaha ini? “

S : “ Tidak pernah”

P : “ Mengapa? “

S : “ Puji Tuhan toko saya ini tidak pernah sepi pembeli, selalu ada saja yang membeli barang disini. Barang yang saya jual juga berupa sembako dan bahan-bahan keperluan sehari-hari, jadi setiap orang pasti membutuhkannya.”

P : “Pernahkah anda mengalami kendala-kendala pada saat menjalankan usaha anda? “

S : “ Kalau kendala pasti ada saat berdagang”

- P : “Apa saja kendala tersebut? “
- S : “Kendala yang terberat saat berdagang ini, saya harus mengorbankan waktu bersama keluarga dan sanak saudara saya. Karena saya membuka toko dari pagi sampai malam, jadi sulit sekali untuk meluangkan waktu bersama. Namun, ketika pulang dari toko ini saya menyempatkan waktu untuk berkumpul bersama, meskipun itu hanya nonton televisi. Terus kalau Natal saya sempatkan juga meluangkan waktu berkumpul bersama keluarga dan sanak saudara.”
- P : “ Bagaimana cara anda dalam mengatasi berbagai macam kendala tersebut? “
- S : “ Saya kalau ada orang-orang yang berhutang jarang saya terima, Cuma kalau ada yang benar-benar orangnya gak nakalan baru saya berikan hutang. Harus lebih teiti lagi, saya sampek memilii alat yang seperti lampu neon ungu untuk mengecek uang, biar gak ketipu lagi.”
- P : “ Sebagai pedagang, anda pasti bekerja dari pagi sampai malam sehingga memerlukan pengorbanan seperti waktu bersama keluarga. Bagaimana cara anda untuk mengatasinya? “
- S : “ Kalau malam saya menghabiskan waktu saya bersama keluarga terutama mama saya. Karena yang saya miliki hanya mama, kan suami saya sudah meninggal, saya juga tidak memiliki anak.”

f. Berani Mengambil Resiko

- P : “ Toko kelontong adalah sebuah usaha yang memiliki banyak pesaing. Bagaimana anda memandang pesaing tersebut? Apakah anda menganggap mereka sebagai ‘musuh’ atau pendorong?
- S : ” Memang usaha toko kelontong ini banyak pesaingnya. Tapi saya tidak menganggap mereka semua sebagai musuh, saya menganggap

sebagai saudara. Kalau sebagai musuh nanti kita jualannya malah beban, soalnya yang jualan kayak saya ini kan banyak gak cuma satu”

P : “ Bagaimana cara anda dalam menghadapi persaingan dengan pedagang-pedagang kelontong lainnya ? “

S : “ Barang dagangannya lebih dilengkapi lagi, harganya juga jangan mahal-mahal. Konsumen kan suka membeli di toko yang harganya lebih murah, kadang Cuma selisih seratus rupiah saja, konsumen bisa pindah ke toko lain.”

P : “ Dalam membuka usaha toko kelontong pasti memerlukan modal yang banyak. Apakah anda pernah mencari pinjaman modal untuk mengembangkan toko anda? “

S : “ Tidak, saya tidak pernah meminjam. Karena dari hasil jualan saya, saya sudah bisa untuk mengembangkan toko saya ini”

P : “ Dalam berwirausaha pasti akan ada masalah-masalah atau resiko-resiko yang akan dihadapi, apa saja masalah yang anda dihadapi selama membuka toko kelontong ini? “

S : “Ada pembeli yang berhutang tapi tidak bayar-bayar, ada juga anak kecil yang membayar dengan uang palsu. Waktu itu uang palsunya 20 ribuan.”

P : “ Bagaimana cara anda menghadapi masalah tersebut? “

S : “Saya kalau ada orang-orang yang berhutang jarang saya terima, Cuma kalau ada yang benar-benar orangnya gak nakalan baru saya berikan hutang. Harus lebih teiti lagi, saya sampek memilii alat yang seperti lampu neon ungu untuk mengecek uang, biar gak ketipu lagi.”

P : “ Terkadang dalam berbisnis toko kelontong ada barang dagangan tidak laku sehingga barang anda telah *experied* atau rusak, dan pasti

anda akan berkurang keuntungan bahkan bisa sampai rugi. Bagaimana usaha yang dilakukan agar tidak mengalami kerugian tersebut? “

S : “ Saya nyetok barang yang cepat kedaluarsa itu secukupnya, jadi barang-barang dagangan saya gak sampek kedaluarsa, jadi saya gak rugi.”

P : “ Kita tahu bahwa harga BBM mengalami naik turun, hal ini pasti berpengaruh dengan harga barang-barang yang anda jual. Bagaimana upaya yang anda lakukan untuk menentukan harga-harga barang? “

S : “ Saya jualnya tetap, walaupun untung sedikit gak papa yang penting laku. Bagi saya untung yang sedikit lama-lama menjadi bukit”

P : “ Apakah anda tetap menjual barang dengan harga tinggi, atau anda sementara lebih memilih menjual barang dengan harga lebih rendah dari sebelumnya?

S : “ tetap saya jual dengan harga yang sama tapi untungnya lebih sedikit”

P : “ Mengapa? “

S : “ Yang penting laku bisa terjual dari pada gak laku, nanti malah bisa rugi besar.”

D. Karakter Bisnis Pedagang Etnis Cina

a. Kerja Keras

P : “ Berapa lama (jam) anda membuka toko dalam sehari ? “

S : “ Dari pagi sampai malam saya membuka toko selama kurang lebih 14 jam sehari. Toko ini bukanya jam 6 pagi sampai 8 malam ”

P : “ Kapan toko anda libur ? “

- S : “ Kalau saya ada acara tau keperluan dan saya sedang sakit saja toko ini tutup “
- P : “ Apakah pada hari libur (minggu) atau tanggal merah, anda tetap membuka toko ? “
- S : “ Tetap buka, senen sampai minggu buka tetap. Tanggal merah sama hari raya juga tetap buka.”
- P : “ Mengapa? “
- S :” saya tidak ingin menyia-nyiakan kesempatan waktu yang ada, selagi saya masih bisa membuka toko sata tetap membuka toko ini“
- P : “ Pada saat anda sakit apakah anda tetap membuka toko anda?“
- S : “ Kalau sakit atau ada kepentingan saya mrnuutup toko saya”
- P : “ Apakah anda juga ikut turun langsung dalam melayani konsumen, walaupun anda memiliki karyawan? ”
- S : “ Iya ”
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Daripada saya diem saja di meja kasir, saya juga turun langsung ke pembeli, melayani pembeli “
- P : “ Apakah anda dari kecil sudah dilatih menjadi seorang pedagang oleh orang tua anda? “
- S : “ iya,“
- P : “ Apakah anda juga mengajarkannya kepada anak anda? “
- S : “ Tidak“
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Karena saya tidak memiliki anak “
- P : “ Apakah anda pernah mengikuti pelatihan-pelatihan menjadi seorang wirausaha? “
- S : “ Waktu saya di SMA, itu ada pelatihan wirausaha. Selanjutnya saya tidak pernah lagi “

P : “ Mengapa? “

S : “ Waktunya itu yang gak ada, sebenarnya saya ingin kan lumayan untuk menambah ilmu. “

b. Ketekunan dan Kegigihan

P : “Apakah anda memiliki pekerjaan lain selain berdagang? “

S : “ Tidak ada “

P : “ Mengapa? “

S : “ Karena tidak ada waktu lagi, untuk bekerja yang lain. Saya juga sudah nyaman berdagang disini. Jadi saya tidak tertarik melakukan pekerjaan lainnya.”

P : “ Berapa lama anda menekuni bidang perdagangan? “

S : “ 25 Tahun”

P : “ Mengapa anda tetap bertahan sampai sekarang? “

S : “Saya tidak memiliki pekerjaan lain, Cuma berdagang ini saja. Saya sudah menyukai di bidang ini dari kecil. Jadi menurut saya, apabila kita menyukai pekerjaan kita, kita akan menekuni juga pekerjaan itu, dan melakukan pekerjaan itu dengan maksimal sehingga memperoleh hasil yang maksimal juga. Dan kita akan bisa bertahan pada pekerjaan tersebut.”

P : “Bagaimana cara anda agar tetap tekun dan gigih dalam menjalani usaha anda? “

S : “ Kalau kita menyukai pekerjaan kita, kita pasti melakukannya dengan sepenuh hati dan tekun melakukannya, jadi kita dapat bertahan lama. Lalu kalau ada masalah yang dihadapi, kita harus hadapi jangan malah lari atau terpuruk begitu saja.”

c. Disiplin

- P : “ Jam berapa anda membuka dan menutup toko anda? “
- S : “ Dari jam 6 pagi sampai jam 8 malam”
- P : “ Apakah ketentuan jam buka dan jam tutup tersebut bersifat permanen? “
- S : “ iya”
- P : “ Mengapa ? “
- S : “Setiap hari seperti itu. Namanya pasar kalau pagi malah tambah ramai, sehingga saya lebih awal membuka toko, agar mendapat konsumen yang banyak. Kalau buka tokonya molor, nanti pembelinya kabur semua”
- P : “ Apakah ketentuan di atas bisa berubah? “
- S : “ Kadang-kadang saya tutupnya yang bisa berubah.”
- P : “ kira-kira kapan bisa berubah? “
- S : “ Kalau ada kepentingan saya tutup sore, tapi jarang. Seringnya tutup jam 8 malam”
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Gak ada yang jaga tokonya. Saya juga masih belum berani meninggalkan toko dengan waktu yang cukup lama. Paling Cuma sekitar dua jam, kalau saya ke Gereja, saya titipkan ke karyawan saya.”
- P : “Apakah anda memiliki peraturan mengenai kedisiplinan di dalam toko anda, misalnya seperti tidak boleh telat datang ke toko untuk bekerja, tidak boleh membolos? “
- S : ” Ada, tapi peraturannya tidak saya tulis, hanya saya sampaikan lewat secara langsung ke semua karyawan saya.”
- P : “ Apa saja peraturan tersebut ? “
- S : “ Ya sebenarnya peraturannya sama dengan kayak peraturan di toko lainnya. Seperti datang ke toko jam setengah 6, jangan terambat,

jangan bolos, kalau izin dengan alasan atau keterangan saya maklumi. Jujur. Seperti itu.”

P : “ Apakah ada sanksi jika karyawan anda melanggar dan tidak disiplin terhadap peraturan tersebut? “

S : “ Ada jika mereka melanggarnya keterlaluhan, kalau satu dua kali saya hanya menegur dan menasehati saja”

P : “ Pernahkan karyawan anda dengan sengaja atau tidak sengaja melanggar peraturan tersebut ? “

S : “ Jarang, ada yang melanggar. Paling cuma telat aja”

P : “ Misalnya karyawan anda terlambat datang atau tidak masuk kerja dengan alasan tertentu, bagaimana sikap anda terhadap karyawan tersebut ?

S : “ Saya bertanya alasannya mengapa mereka telat dan bolos. Lalu saya nasehati dan tegur.”

P : “ Mengapa anda seperti itu ? “

S : “ Tujuannya agar mereka gak ngulangi lagi perbuatannya. Dan mereka juga bisa disiplin dalam bekerja, karena saya suka sekali orang yang disiplin. Menurut saya disiplin itu mendekatkan kita pada kesuksesan.”

P : “ Dalam *management* keuangan, anda pasti sudah merencanakan berapa besar jumlah uang yang akan anda gunakan untuk *kulakan* dan untuk gaji karyawan. Apakah akhirnya anda selalu mengelola keuangan sesuai rencana awal? “

S : “ Iya, soalnya kalau saya tiba-tiba ada keperluan mendadak saya memakai uang yang saya tabung di bank, jadi saya tidak ngutik-ngutik uang yang untuk *kulakan* dan gaji karyawan”

P : “ Mengapa ? “

S : “ Agar lebih jelas pengeluaran yang saya keluarkan.”

- P : “Apakah anda memiliki orang kepercayaan untuk mengelola keuangan di toko anda apabila anda tidak sedang berada di toko ? ”
- S : “ Tidak, saya mengelola toko sendiri, Cuma kalau saya ke Gereja saya titip ke karyawan saya.”
- P : “ Mengapa ? “
- S : “ Kalau karyawan saya yang mengelola toko saya masih belum percaya. Takut nanti terjadi sesuatu yang tidak diinginkan”
- P : “ Apakah anda selalu tepat waktu pemberian upah karyawan? “
- S : “ Saya selalu tepat waktu, pada akhir bulan saya membayar karyawan saya.”
- P : “ Mengapa ? “
- S : “ Biar karyawan saya, kalau saya membayarnya tepat waktu bisa lebih semangat lagi bekerjanya”
- P : “ Jika anda *kulakan* barang dagangan, apakah anda langsung membayar barang-barang tersebut atau membayar di lain hari ? “
- S : “ Iya, barang datang saya langsung membayar”

d. *Fleksibel*

- P : “Sebagai perantau, bagaimana cara anda untuk membaur dengan masyarakat sekitar? “
- S : “Saya disini bukan merantau, jadi saya memang asli Bangsalsari sini. Jadi untuk membaur saya hanya bertegur sapa, kalau lebaran saya juga ke rumah tetangga-tetangga, kalau saya natalan juga tetangga kerumah saya. Kalau ada yang menikah atau meninggal saya juga kerumah mereka. Yang sering saya lakukan itu pendalaman Iman atau doa bersama yang sebulan sekali dilakukan di lingkungan saya”

P : “Apakah anda mengalami kesulitan saat membaur dengan masyarakat Bangsalsari? “

S : “Saa tidak mengalami kesulitan, Karena masyarakat Bangsalsari ini memang orangnya terbuka dan mudah bergaul”

P : “ Jika ada gotong royong atau kegiatan sosial di lingkungan anda, apakah anda juga ikut bergabung? “

S : “ Kalau gotong royong jarang. Yang sering itu kalau ada pernikahan atau kematian saya datang. Apalagi setiap satu bulan sekali di lingkungan saya ada doa bersama umat Kristiani, dan itu saya selalu ikut.”

P : “ Mengapa? “

S : “ Agar lebih bisa membaur lagi bersama masyarakat, karena kita hidup ini kan tidak sendirian saja.”

P : “Apakah anda mengalami kesulitan saat berdagang di pasar Bangsalsari? “

S : “ Menurut saya tidak”

P : “ Mengapa? “

S : “ Karena antar pedagang itu tidak pernah iri-itian. Dan daam mencari konsumen juga tidak sulit karena pasar ini kan pasar yang cukup besar di Kecamatan Bangsalsari jadi konsumen dominan membeli barang-barang ya di Bangsalsari ini.

P : “ Apakah pernah terjadi konflik antar pedagang? “

S : “ Tidak pernah“

P : “Mengapa? “

S : “ Pedagang disini itu toleransinya tinggi, mereka juga tidak pernah iri terhadap pedagang yang pembelinya banyak. Karena disini kan sama-sama berjualan untuk mencari uang. Jadi gak pernah rebut, semuanya sudah seperti saudara.”

P : “ Bagaimana cara anda agar anda dapat hidup rukun dengan para pedagang di pasar ini? “

S : “ Yang penting saling toleransi dan berbuat baik, jangan mencari masalah saja.”

e. Bersikap Ramah

P : “ Sebagai pedagang tentu harus menjaga hubungan baik dengan konsumen dan pelanggan. Bagaimana cara anda menjalin hubungan yang baik dengan konsumen? “

S : “Kalau berhadapan dengan konsumen harus senyum, kalau kita marah-marah atau cemberut nanti pembelinya malah takut, gak mau beli di toko ini lagi. Terkadang ada konsumen suka minta yang aneh-aneh, seperti minta potongan harga kalau dia lagi beli banyak. Saya gak pernah marah, itu sudah biasa.”

P : “ Bahasa apa yang anda pakai pada saat melayani konsumen? “

S : “ Banyak bahasa, Madura, Jawa dan Indonesia”

P : “ Mengapa? “

S : “ Kita tahu ahwa sebagian besar masyarakat Bangsalsari itu menggunakan bahasa Madura dalam kegiatan sehari-hari, jadi saya juga belajar bahasa Madura agar lebih akrab dengan pembeli yang kebanyakan berbahasa Madura ini.”

P : “ Banyak pedagang menganggap bahwa konsumen adalah raja. Apakah anda menganggap konsumen seperti itu juga? “

S : “ Iya pasti, saya menganggap kalau konsumen itu raja. Selain itu saya juga menganggap kalau konsumen itu sudah seperti teman saya sendiri.”

P : “ Mengapa? “

S : “ Ibaratnya nasib kita itu tergantung pembeli yang membeli barang di toko ini, kalau kita sombong dengan konsumen pasti konsumen tidak membeli barang di toko ini. Nasib kita ya bisa bangkrut dan rugi.”

P : “ Terkadang konsumen suka minta yang aneh-aneh, seperti minta potongan harga. Pernahkah anda merasa kesal atau tersinggung pada perilaku konsumen yang demikian?

S : “ Kadang awal-awal ya kesal, tapi namanya konsumen sudah pasti menawar barang. Kalau tidak menawar, bukan konsumen namanya. Tapi lama-lama saya sudah terbiasa. Tapi saya selalu memberikan *parcel* pada konsumen saya, kadang jajan, handuk, sarung, orson.”

P : “ Mengapa ? “

S : “ Saya lakukan itu semua biar konsumen saya tetap setia membeli barang di toko saya.”

P : “ Apakah anda ingin lebih meningkatkan lagi kualitas pelayanan anda dari yang sebelumnya, agar konsumen lebih senang dengan pelayanan anda?

S : “ Iya”

P : “ Bagaimana caranya? “

S : “ Saya ingin memberikan lebih banyak hadiah-hadiah pada pembeli saya, agar lebih banyak pembeli lagi yang beli di toko saya.”

PEDOMAN WAWANCARA SUBJEK PENELITIAN**(PEDAGANG KELONTONG ETNIS CINA)****A. Identitas subjek penelitian**

1. Nama : Sutrisno
2. Umur : 75 Tahun
3. Pendidikan : SMA
4. Asal : Tuban
5. Lamanya Mendirikan Usaha : 42 Tahun

B. Latar belakang keluarga

1. Status : Menikah
2. Nama istri/suami : Pancawati
3. Pendidikan : SMA
4. Jumlah anak : 3 (tiga)
5. Pendidikan anak : S1, S3

C. Prinsip Bisnis Pedagang Etnis Cina**a. Kerja Keras**

- P : “ Berapa lama (jam) anda membuka toko dalam sehari ? “
- S : “ Dalam sehari saya membuka toko selama kurang lebih 10 jam sehari ”
- P : “ Kapan toko anda libur ? “
- S : “ Kalau lebaran saya libur dulu “
- P : “ Apakah pada hari libur (minggu) atau tanggal merah, anda tetap membuka toko ? “
- S : “Setiap hari toko ini buka. Meskipun hari libur ya tetap buka, tapi kalau hari raya besar saja saya tutup. Seperti hari raya umat Islam dan hari raya Natal.”

- P : “ Mengapa? “
- S : “Karena karyawan saya umat muslim semua mbak, pasti mereka cuti. Sedangkan jika tidak ada karyawan, saya keteteran melayani konsumen. Saya juga kalau natal lebih memilih berkumpul bersama keluarganya “
- P : “ Pada saat anda sakit apakah anda tetap membuka toko anda?“
- S : “ Kalau saya sakit da nada kepentingan saya juga menutup toko”
- P : “ Apakah anda juga ikut turun langsung dalam melayani konsumen, walaupun anda memiliki karyawan? ”
- S : “ Iya”
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Karena saya tidak suka berdiam diri saja, saya suka melakukan kegiatan atau menyibukan diri “
- P : “ Apakah anda dari kecil sudah dilatih menjadi seorang pedagang oleh orang tua anda? “
- S : “ iya “
- P : “ Apakah anda juga mengajarkannya kepada anak anda? “
- S : “ Iya, saya mengajarkan pada anak saya “
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Agar mereka nantinya punya bekal untuk berdagang. Apalagi sekarang cari kerja kan sulit, kalau mereka memang belum memiliki pekerjaan, mereka bisa berdagang dulu “
- P : “ Apakah anda pernah mengikuti pelatihan-pelatihan menjadi seorang wirausaha? “
- S : “ Pernah dulu waktu saya masih sekolah “
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Dulu disekolah saya kana da pelajaran kewirausahaan, jadi saya diajarkan mengenai wirausaha “

b. Hemat

P : “ Apakah sebagian keuntungan yang anda peroleh dari membuka usaha toko ini, anda menyimpannya di bank atau ditabung? “

S : “ Saya jarang sekali nabung “

P : “ Mengapa? “

S : “ pendapatan yang saya peroleh buat muter mbak, biar tokonya bisa berkembang dan terus jalan“

P : “Apakah keuntungan yang anda peroleh lebih banyak anda gunakan untuk *kulakan* dan mengembangkan toko anda? “

S : “ Iya “

P : “ Mengapa? “

S : “ Biar tokonya bisa berkembang dan kulakan barang dagangan “

P : “Apakah anda menginvestasikan pendapatan anda untuk membuka toko lagi atau membeli emas dan tanah? “

S : “ Saya tidak suka berinvestasi seperti itu “

P : “ Mengapa? “

S : “ Saya lebih suka kalau keuntungan dari jualan ini saya gunakan untuk *kulakan* barang dagangan ini “

P : “Apakah anda pernah meminjam uang pada bank atau orang lain?“

S : “ Gak pernah “

P : “ Mengapa? “

S : “ Mau pinjam untuk apa, puji Tuhan dari buka toko ini saya bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarga saya.”

P : “Apakah anda sering pergi berlibur atau berbelanja di *mall* ? “

S : “ Jarang sekali “

P : “ Mengapa? “

S : “ Eman kalau hasil jualan ini dibuang-buang untuk belanja dan liburan terus. Cuma kalau Natal dan Imlek saya belanja ke mall

membeli kebutuhan Natal dan Imlek untuk anak, istri dan cucu-cucu saya. Kalau sudah berkumpul bersama mereka saya biasanya pergi liburan, sekali-kali kan gak apa-apa “

c. Memutar Uang yang Ada

P : “Apakah anda memiliki toko lagi selain toko ini? “

S : “Cuma ini saja “

P : “Mengapa? “

S : “ lebih baik satu toko tapi bisa berjalan dengan baik dan berkembang”

P : “Apakah keuntungan yang anda peroleh lebih anda utamakan untuk mengembangkan toko milik anda? “

S : “ iya “

P : “ Mengapa? “

S : “Keuntungan toko ini saya utamakan untuk muter toko ini. Supaya toko ini tetap bisa terus berjalan. Uangnya untuk kulakan barang-barang dagangan, biar barang-barang dagangan yang sudah habis bisa lengkap lagi, sama beli barang-barang yang belum ada biar toko ini tambah lengkap dagangannya “

P : “Apakah keuntungan yang anda peroleh digunakan untuk melakukan investasi? “

S : “ Untungnya Cuma buat muter toko ini mbak, tidak suka investasi emas atau tanah. Saya Cuma ingin berdagang dan mengembangkan toko saya ini “

P : “Dalam *management* keuangan, apakah anda selalu merencanakan berapa besar jumlah uang yang akan anda gunakan untuk *kulakan*, untuk gaji karyawan serta memenuhi kebutuhan sehari-hari? “

S : “ Iya pasti saya merinci, agar nanti uangnya jelas dipakai untuk apa saja “

d. *Fleksibel*

P : “Sebagai perantau, bagaimana cara anda untuk membaur dengan masyarakat sekitar? “

S : “Saya sudah lama berdagang disini sejak 1973. Saya disini kan merantau, jadi saya tidak mau mencari masalah dengan orang sini. Istilahnya saya ini menumpang jadi harus bersikap baik di tanah perantauan. Saya juga sangat mudah membaur dengan masyarakat sini. Mereka juga mudah sekali menerima saya di sini ”

P : “Apakah anda mengalami kesulitan saat membaur dengan masyarakat Bangsalsari? “

S : “ Tidak”

P : “ Mengapa? “

S : “ Masyarakat Bangsalsari itu gampang mengakrapi orang, jadi tidak sulit untuk membaur dengan mereka.”

P : “ Jika ada gotong royong atau kegiatan sosial di lingkungan anda, apakah anda juga ikut bergabung? “

S : “ Iya biasanya kalau ada pernikahan dan takziah, saya datang. Kalau gotong royong gitu jarang. Saya rutinnya pendalaman iman atau doa bersama.”

P : “ Mengapa? “

S : “ Agar lebih akrab saja, apalagi saya disini pendatang, jadi pintar-pintar ngakrabi masyarakat sini saja, agar banyak saudaranya.”

P : “Apakah anda mengalami kesulitan saat berdagang di pasar Bangsalsari? “

S : “ Biasa saja”

- P : “ Mengapa? “
- S : “ Pedagang disini ini saling menghormati, mereka memang bersaing tapi secara sehat. Jadi saya suka berdagang disini.”
- P : “ Apakah pernah terjadi konflik antar pedagang? “
- S : “ Tidak pernah “
- P : “Mengapa? “
- S : “ Ya tadi itu, pedagang disini saling menghormati, tidak pernah bertengkar”
- P : “ Bagaimana cara anda agar anda dapat hidup rukun dengan para pedagang di pasar ini? “
- S : “ Saya berbuat baik dan tidak mencari masalah saja, sama saling menghormati.”

e. Tahan Banting

- P : “ Pernahkah anda mengalami kerugian pada saat menjalankan usaha ini? “
- S : “ Tidak pernah”
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Mungkin karena saya tekun dan bekerja keras, dan juga saya mengutamakan kualitas barang. Jadi meskipun harga bisa bersaing dengan pedagang lain, kualitas barang saya pun tidak kalah dengan pedagang lain.”
- P : “Pernahkah anda mengalami kendala-kendala pada saat menjalankan usaha anda? “
- S : “ Pasti ada”
- P : “Apa saja kendala tersebut? “
- S : “Masalah yang sering itu, ada pembeli yang ngutang tapi ditagih janjinya besok terus. Dulu saya juga pernah ketipu orang, waktu itu

saya kulakan beras. Tapi ternyata beras itu campuran beras kualitas bagus campur jelek, disimpan seminggu saja sudah berketu. Padahal waktu itu saya belinya dengan beras yang kualitasnya bagus Saya juga waktu itu percaya saja sama orangnya, jadi saya tidak mengecek secara detail.”

P : “ Bagaimana cara anda dalam mengatasi berbagai macam kendala tersebut? “

S : “ Saya lebih berhati-hati lagi kalau mengambil barang dari distributor. Kalau ada yang mau berhutang saya lihat orangnya jujur atau tidak, biar kalau bayar itu gak nakal.”

P : “ Sebagai pedagang, anda pasti bekerja dari pagi sampai malam sehingga memerlukan pengorbanan seperti waktu bersama keluarga. Bagaimana cara anda untuk mengatasinya? “

S : “ Kalau pulang bekerja saya pasti sempatkan untuk berkumpul dengan keluarga, walaupun itu hanya menonton tv saja”

f. Berani Mengambil Resiko

P : “ Toko kelontong adalah sebuah usaha yang memiliki banyak pesaing. Bagaimana anda memandang pesaing tersebut? Apakah anda menganggap mereka sebagai ‘musuh’ atau pendorong?

S : ” Saya anggap mereka sebagai sebagai teman seperjuangan dan juga sebagai pendorong.”

P : “ Mengapa? “

S : “Karena pedagang disini juga banyak yang dari luar Bangsalsari, mereka juga mengadu nasib disini, berjuang untuk mencari rezeki. Saya juga terpacu untuk meningkatkan kualitas berdagang saya agar bisa bersaing sama pedagang lainnya”

- P : “ Bagaimana cara anda dalam menghadapi persaingan dengan pedagang-pedagang kelontong lainnya ? “
- S : “ Saya lebih meningkatkan kualitas barang dagangan dan harga juga harus bisa bersaing.”
- P : “ Dalam membuka usaha toko kelontong pasti memerlukan modal yang banyak. Apakah anda pernah mencari pinjaman modal untuk mengembangkan toko anda? “
- S : “ Saya mendapatka warisan untuk membuka toko ini dari orang tua saya, jadi saya tidak memikirkan modal yang banyak untuk memulai usaha ini.”
- P : “ Dalam berwirausaha pasti akan ada masalah-masalah atau resiko-resiko yang akan dihadapi, apa saja masalah yang anda dihadapi selama membuka toko kelontong ini? “
- S : “Saya pernah ketipu saya *kulakan* beras. Tapi ternyata beras itu disimpan 3 hari saja sudah berketu. Lalu yang sering itu ada pembeli yang ngutang tapi ditagih janjinya besok terus.”
- P : “ Bagaimana cara anda menghadapi masalah tersebut? “
- S : “ Saya lebih berhati-hati lagi kalau mengambil barang dari distributor. Kalau ada yang mau berhutang saya lihat orangnya jujur atau tidak, biar kalau bayar itu gak nakal.”
- P : “ Terkadang dalam berbisnis toko kelontong ada barang dagangan tidak laku sehingga barang anda telah *experied* atau rusak, dan pasti anda akan berkurang keuntungan bahkan bisa sampai rugi. Bagaimana usaha yang dilakukan agar tidak mengalami kerugian tersebut? “
- S : “ Saya mengambil barang-barang yang cepat kedaluarsa itu tidak banyak banget. Jadi sesuai kebutuhan, ini dilakukan untuk

mengantisipasi barang kedaluarsa sebelum terjual. Jadi tidak sampai merugi.”

P : “ Kita tahu bahwa harga BBM mengalami naik turun, hal ini pasti berpengaruh dengan harga barang-barang yang anda jual. Bagaimana upaya yang anda lakukan untuk menentukan harga-harga barang? “

S : “ Saya menentukan harga sesuai harga pasar.”

P : “ Apakah anda tetap menjual barang dengan harga tinggi, atau anda sementara lebih memilih menjual barang dengan harga lebih rendah dari sebelumnya?

S : “ Harganya tetap sebelum BBM turun lagi. Saya menghabiskan stok barang lama dulu, nanti kalau barang sudah habis, nah barang baru itu harganya sesuai dengan BBM ketika turun.”

P : “ Mengapa? “

S : “ Agar saya tidak rugi juga”

D. Karakter Bisnis Pedagang Etnis Cina

a. Kerja Keras

P : “ Berapa lama (jam) anda membuka toko dalam sehari ? “

S : “ Dalam sehari saya membuka toko selama kurang lebih 10 jam sehari ”

P : “ Kapan toko anda libur ? “

S : “ Kalau lebaran saya libur dulu “

P : “ Apakah pada hari libur (minggu) atau tanggal merah, anda tetap membuka toko ? “

S : “Setiap hari toko ini buka. Meskipun hari libur ya tetap buka, tapi kalau hari raya besar saja saya tutup. Seperti hari raya umat Islam dan hari raya Natal.”

P : “ Mengapa? “

S : “Karena karyawan saya umat muslim semua mbak, pasti mereka cuti. Sedangkan jika tidak ada karyawan, saya keteteran melayani konsumen. Saya juga kalau natal lebih memilih berkumpul bersama keluarganya “

P : “ Pada saat anda sakit apakah anda tetap membuka toko anda?“

S : “ Kalau saya sakit da nada kepentingan saya juga menutup toko”

P : “ Apakah anda juga ikut turun langsung dalam melayani konsumen, walaupun anda memiliki karyawan? ”

S : “ Iya”

P : “ Mengapa? “

S : “ Karena saya tidak suka berdiam diri saja, saya suka melakukan kegiatan atau menyibukan diri “

P : “ Apakah anda dari kecil sudah dilatih menjadi seorang pedagang oleh orang tua anda? “

S : “ iya “

P : “ Apakah anda juga mengajarkannya kepada anak anda? “

S : “ Iya, saya mengajarkan pada anak saya “

P : “ Mengapa? “

S : “ Agar mereka nantinya punya bekal untuk berdagang. Apalagi sekarang cari kerja kan sulit, kalau mereka memang belum memiliki pekerjaan, mereka bisa berdagang dulu “

P : “ Apakah anda pernah mengikuti pelatihan-pelatihan menjadi seorang wirausaha? “

S : “ Pernah dulu waktu saya masih sekolah “

P : “ Mengapa? “

S : “ Dulu disekolah saya kana da pelajaran kewirausahaan, jadi saya diajarkan mengenai wirausaha “

b. Ketekunan dan Kegigihan

P : “Apakah anda memiliki pekerjaan lain selain berdagang? “

S : “ Saya Cuma berdagang saja”

P : “ Mengapa? “

S : “ Saya tidak tertarik dengan pekerjaan lain.”

P : “ Berapa lama anda menekuni bidang perdagangan? “

S : “ sudah 42 tahun saya berdagang”

P : “ Mengapa anda tetap bertahan sampai sekarang? “

S : “ Saya tidak tertarik menjadi pegawai atau yang lainnya. Zaman sekarang lulusan SMA seperti saya bisa bekerja sebagai apa. Lebih baik saya menjadi pedagang yang hasilnya bisa lumayan”

P : “Bagaimana cara anda agar tetap tekun dan gigih dalam menjalani usaha anda? “

S : “Meskipun banyak masalah yang dihadapi, namun saya tetap tekun dan gigih dalam menjalankan usaha ini. Kalau mau kerja yang lain, kerjaan apa yang saya dapatkan? Saya hanya lulusan SMA. Saya lebih baik menekuni pekerjaan sebagai seorang pedagang ini”

c. Disiplin

P : “ Jam berapa anda membuka dan menutup toko anda? “

S : “ Buka jam 7 pagi tutupnya jam 5 sore

P : “ Apakah ketentuan jam buka dan jam tutup tersebut bersifat permanen? “

S : “ Iya”

P : “ Mengapa ? “

S : “ Kalau bukanya tambah siang, nanti pembelinya malah sepi, pemebli itu ramainya pada pagi hari.”

P : “ Apakah ketentuan di atas bisa berubah? “

S : “ tetap seperti itu”

P : “ kira-kira kapan bisa berubah? “

S : “ Berubahnya kalau saya ada kepentingan saja”

P : “ Mengapa? “

S : “ Karena saya tidak memiliki orang pengganti untuk menggantikan saya di toko ini, jadi lebih baik saya tutup lebih awal toko ini kalau ada kepentingan”

P : “Apakah anda memiliki peraturan mengenai kedisiplinan di dalam toko anda, misalnya seperti tidak boleh telat datang ke toko untuk bekerja, tidak boleh membolos? “

S : ” Ada”

P : “ Apa saja peraturan tersebut ? “

S : “ Harus tepat waktu datang untuk bekerja, jangan membolos, harus selalu masuk. Peraturan yang umum-umum saja.”

P : “ Apakah ada sanksi jika karyawan anda melanggar dan tidak disiplin terhadap peraturan tersebut? “

S : “ Iya”

P : “ Apa saja sanksi tersebut? “

S : “ Kalau karyawan memang sudah keterlaluannya saya bisa menghentikan pekerjaannya. Kalau masih bisa ditoleransi, biasanya saya menasehati dan menegur”

P : “ Pernahkan karyawan anda dengan sengaja atau tidak sengaja melanggar peraturan tersebut ? “

S : “ Pernah”

P : “ Mengapa ? “

S : “ waktu itu karyawan saya bolos kerja”

P : “ Misalnya karyawan anda terlambat datang atau tidak masuk kerja dengan alasan tertentu, bagaimana sikap anda terhadap karyawan tersebut ?

S : “ saya menegur dan menasehati”

P : “ Mengapa anda seperti itu ? “

S : “ Agar sikap disiplin ada pada diri karyawan saya, sebelumnya saya juga memberikan contoh dulu sikap disiplin, agar mereka juga mengikuti kedisiplinan saya.”

P : “ Dalam *management* keuangan, anda pasti sudah merencanakan berapa besar jumlah uang yang akan anda gunakan untuk *kulakan* dan untuk gaji karyawan. Apakah akhirnya anda selalu mengelola keuangan sesuai rencana awal? “

S : “ Iya”

P : “ Mengapa ? “

S : “Saya selalu merinci keuntungan saya akan digunakan untuk apa saja. Dalam *management* keuangan, saya selalu merencanakan berapa besar jumlah uang yang akan anda gunakan untuk *kulakan* dan untuk gaji karyawan serta untuk biaya hidup keluarga saya. Saya orangnya tegas kalau mengelola keuangan ini, karena ini kan menyangkut uang. Kalau saya tidak *management* keuntungan saya, bisa-bisa uangnya habis untuk pengeluaran yang kurang perlu.”

P : “Apakah anda memiliki orang kepercayaan untuk mengelola keuangan di toko anda apabila anda tidak sedang berada di toko ? ”

S : “ Tidak”

P : “ Mengapa ? “

S : “ Karena anak-anak saya sudah bekeluarga semua dan memiliki toko masing-masing di luar Bangsal ini, jadi toko yang di Bangsalsari ini saya kelola sendiri.”

- P : “ Apakah anda selalu tepat waktu pemberian upah karyawan? “
- S : “ Iya, akhir bulan saya menggaji karyawan saya”
- P : “ Mengapa ? “
- S : “ Kalau ngasih gaji telat kasihan mereka juga”
- P : “ Jika anda *kulakan* barang dagangan, apakah anda langsung membayar barang-barang tersebut atau membayar di lain hari ? “
- S : “ Iya”

d. *Fleksibel*

- P : “Sebagai perantau, bagaimana cara anda untuk membaur dengan masyarakat sekitar? “
- S : “Saya sudah lama berdagang disini sejak 1973. Saya disini kan merantau, jadi saya tidak mau mencari masalah dengan orang sini. Istilahnya saya ini menumpang jadi harus bersikap baik di tanah perantauan. Saya juga sangat mudah membaur dengan masyarakat sini. Mereka juga mudah sekali menerima saya di sini ”
- P : “Apakah anda mengalami kesulitan saat membaur dengan masyarakat Bangsalsari? “
- S : “ Tidak”
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Masyarakat Bangsalsari itu gampang mengakrapi orang, jadi tidak sulit untuk membaur denga mereka.”
- P : “ Jika ada gotong royong atau kegiatan sosial di lingkungan anda, apakah anda juga ikut bergabung? “
- S : “ Iya biasanya kalau ada pernikahan dan takziah, saya datang. Kalau gotong royong gitu jarang. Saya rutinnya pendalaman iman atau doa bersama.”
- P : “ Mengapa? “

- S : “ Agar lebih akrab saja, apalagi saya disini pendatang, jadi pintar-pintar ngakrabi masyarakat sini saja, agar banyak saudaranya.”
- P : “Apakah anda mengalami kesulitan saat berdagang di pasar Bangsalsari? “
- S : “ Biasa saja”
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Pedagang disini ini saling menghormati, mereka memang bersaing tapi secara sehat. Jadi saya suka berdagang disini.”
- P : “ Apakah pernah terjadi konflik antar pedagang? “
- S : “ Tidak pernah “
- P : “Mengapa? “
- S : “ Ya tadi itu, pedagang disini saling menghormati, tidak pernah bertengkar”
- P : “ Bagaimana cara anda agar anda dapat hidup rukun dengan para pedagang di pasar ini? “
- S : “ Saya berbuat baik dan tidak mencari masalah saja, sama saling menghormati.”

e. Bersikap Ramah

- P : “ Sebagai pedagang tentu harus menjaga hubungan baik dengan konsumen dan pelanggan. Bagaimana cara anda menjalin hubungan yang baik dengan konsumen? “
- S : “ Saya biasanya memberikan hadiah atau *parcel* pada konsumen saat lebaran, ini juga sebagai tanda terima kasih saya pada mereka, karena telah berbelanja disini.”
- P : “ Bahasa apa yang anda pakai pada saat melayani konsumen? “
- S : “ Campur-campur, kadang Madura, Jawa, kadang ya Indonesia”
- P : “ Mengapa? “

- S : “ Agar lebih mudah berkomunikasi dengan konsumen, kadang kana da konsumen yang bisa bahasa Madura tapi gak bisa bahasa Indonesia”
- P : “ Banyak pedagang menganggap bahwa konsumen adalah raja. Apakah anda menganggap konsumen seperti itu juga? “
- S : “ iya sudah jelas itu”
- P : “ Mengapa? “
- S : “ Kita harus bersikap baik pada konsumen karena rezeki kita ya dari konsumen itu, jadi kita harus melayani konsumen dengan baik”
- P : “ Terkadang konsumen suka minta yang aneh-aneh, seperti minta potongan harga. Pernahkah anda merasa kesal atau tersinggung pada perilaku konsumen yang demikian?
- S : “ Tidak pernah sama sekali”
- P : “ Mengapa ? “
- S : “Wajar konsumen seperti itu, kadang saya ya memberikan bonus walaupun itu bonusnya sedikit, tapi mereka sudah senang. Saya biasanya memberikan hadiah atau parcel pada konsumen saat lebaran, ini juga sebagai tanda terima kasih saya pada mereka, karena telah menjadi pelanggan yang sering berbelanja disini.”
- P : “ Apakah anda ingin lebih meningkatkan lagi kualitas pelayanan anda dari yang sebelumnya, agar konsumen lebih senang dengan pelayanan anda?
- S : “ Saya rasa cukup seperti ini”



PEDOMAN WAWANCARA PELANGGAN TOKO KELONTONG MILIK ETNIS
CINA DI PASAR BANGSALSARI KABUPATEN JEMBER

A. Informan Penelitian

1. Nama : Hendro Siswono
2. Umur : 45 Tahun
3. Jenis Kelamin : Laki-Laki
4. Pekerjaan : Guru
5. Asal : Bangsalsari
6. Suku : Jawa

B. Pedoman wawancara informasi

P : “ Apakah anda sering membeli barang kebutuhan di toko ini ? “

I : “ Ya sering mbak “

P : “ Sudah berapa lama anda membeli barang di toko ini? “

I : “ Berapa tahun ya, saya lupa. Kira-kira 10 tahunan itu “

P : “ Mengapa anda lebih memilih membeli barang kebutuhan di toko ini ? “

I : “Saya senang membeli barang disini, pemilik tokonya gak sombong dan ramah. Kadag-kadang tacik sering bercanda dan bercerita sama saya. Saya jadi sering beli disini, karena sudah seperti saudara sendiri. Apalagi setiap lebaran, saya selalu mendapatkan bingkisan parcel dari tacik.“

P : “ Apakah dari dulu sampai sekarang ada perubahan di toko ini? “

I : “ Ada, sekarang malah tambah lengkap dan tertata rapi barangnya”

P : “ Apakah toko ini lebih berkembang dan maju dari pada yang dulu? “

I : “ Sekarang tokonya tambah besar dari ada yang dulu “

P : “ Apakah anda sering mendapatkan bonus-bonus atau potongan harga dari pemilik toko ? “

- I : “ Jarang mbak, kalau setiap beli dikasih potongan ya bisa bangkrut pedagangnya “
- P : “ Mengapa demikian ? “
- I : “ Ya kalau saya beli banyak paling dipotog, misalnya saya belanja habis 125.500, nah itu digenepin 125.000. Cuma gitu-gitu aja mbak “
- P : “ Apakah anda pada saat hari raya mendapatkan *parcel* dari pemilik toko? “
- I : “ Kalau hari raya saya dapat parcel, kalau bahasa orang sini persenan “
- P : “ Apakah pemilik toko dalam melayani anda selalu murah senyum dan bersikap ramah? “
- I : “ Tacik Mey orangnya supel, sering bercanda kalau lagi jualan. Grapyak juga gak kaku kalau jualan barang ke pembeli, jadi disini kalau beli-beli barang kayak gak cuma sekedar beli barang saja. “
- P : “ Bagaimana menurut anda pelayanan mereka terhadap konsumen? “
- I : “ Ya memuaskan konsumen kalau menurut saya “
- P : “ Apakah anda puas dengan pelayanan yang diberikan oleh pemilik toko? “
- I : “ Puas mbak “
- P : “ Apakah setiap anda membeli barang kebutuhan di toko ini, pemilik toko selalu ada di toko dan ikut melayani konsumen? “
- I : “ Iya selalu ada, kalau lagi ramai pemilik toko juga ikut membantu melayani pembeli. Kalau lagi sepi pemilik toko di kasir mbak. Soalnya kan sudah ada karyawannya “
- P : “ Apakah toko ini sering buka? Walaupun hari libur atau tanggal merah apakah tetap buka? “
- I : “ Iya buka terus mbak, Cuma kalau hari raya itu tutup “



PEDOMAN WAWANCARA PELANGGAN TOKO KELONTONG MILIK ETNIS
CINA DI PASAR BANGSALSARI KABUPATEN JEMBER

A. Informan Penelitian

7. Nama : Astuti
8. Umur : 51 Tahun
9. Jenis Kelamin : Perempuan
10. Pekerjaan : Wiraswasta
11. Asal : Bangsalsari
12. Suku : Madura

B. Pedoman wawancara informasi

- P : “ Apakah anda sering membeli barang kebutuhan di toko ini ? “
I : “ Hampir setiap seminggu dua kali “
P : “ Sudah berapa lama anda membeli barang di toko ini? “
I : “ Sudah lama sekali, sekitar 20 tahunan “
P : “ Mengapa anda lebih memilih membeli barang kebutuhan di toko ini ? “
I : “ Harganya lebih murah, saya sudah kenal sekali dengan pemilik toko ini, jadi kalau mau beli ke tempat lain gak enak “
P : “ Apakah dari dulu sampai sekarang ada perubahan di toko ini? “
I : “ Ada,”
P : “ Apakah toko ini lebih berkembang dan maju dari pada yang dulu? “
I : “ Tokonya lebih besar, sama lebih maju “
P : “ Apakah anda sering mendapatkan bonus-bonus atau potongan harga dari pemilik toko ? “
I : “ Kalau hari raya saya selalu dapat parcel dari pemilik toko “
P : “ Mengapa demikian ? “
I : “ Mungkin karena saya sering membeli barang disini “

- P : “ Apakah pemilik toko dalam melayani anda selalu murah senyum dan bersikap ramah? “
- I : “ Tacik Mey orangnya supel, sering bercanda kalau lagi jualan. Grapyak juga gak kaku kalau jualan barang ke pembeli. Dia juga sering menggunakan bahasa Madura dan Jawa dalam melayani konsumen. Meskipun orang Cina tapi tacik mudah membaur dengan masyarakat sekitar.”
- P : “Bagaimana menurut anda pelayanan mereka terhadap konsumen?“
- I : “ pelayanan yang diberikan baik dan bagus “
- P : “ Apakah anda puas dengan pelayanan yang diberikan oleh pemilik toko? “
- I : “ Puas mbak “
- P : “ Apakah setiap anda membeli barang kebutuhan di toko ini, pemilik toko selalu ada di toko dan ikut melayani konsumen? “
- I : “ Iya , pemilik toko langsung melayani pembeli kalau ada pembeli yang membeli barang di toko ini“
- P : “ Apakah toko ini sering buka? Walaupun hari libur atau tanggal merah apakah tetap buka? “
- I : “ Iya buka terus mbak, kalau hari raya sama hari besar tetap buka. Jadi kapanpun saya bisa membeli barang kebutuhan disini jika saya membutuhkannya “

Lampiran E.

DOKUMENTASI



Gambar 1. Lokasi Penelitian Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember



Gambar 2. Toko Kelotong Milik pedagang kelotong etnis Cina



Gambar 3. Konsumen di salah satu toko kelontong milik etnis Cina



Gambar 4. Peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Dian (Subjek Penelitian)



Gambar 5. Peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Sutrisno (Subjek Penelitian)



Gambar 6. Peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Meliana (Subjek Penelitian)



Gambar 7. Peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Rina (Subjek Penelitian)

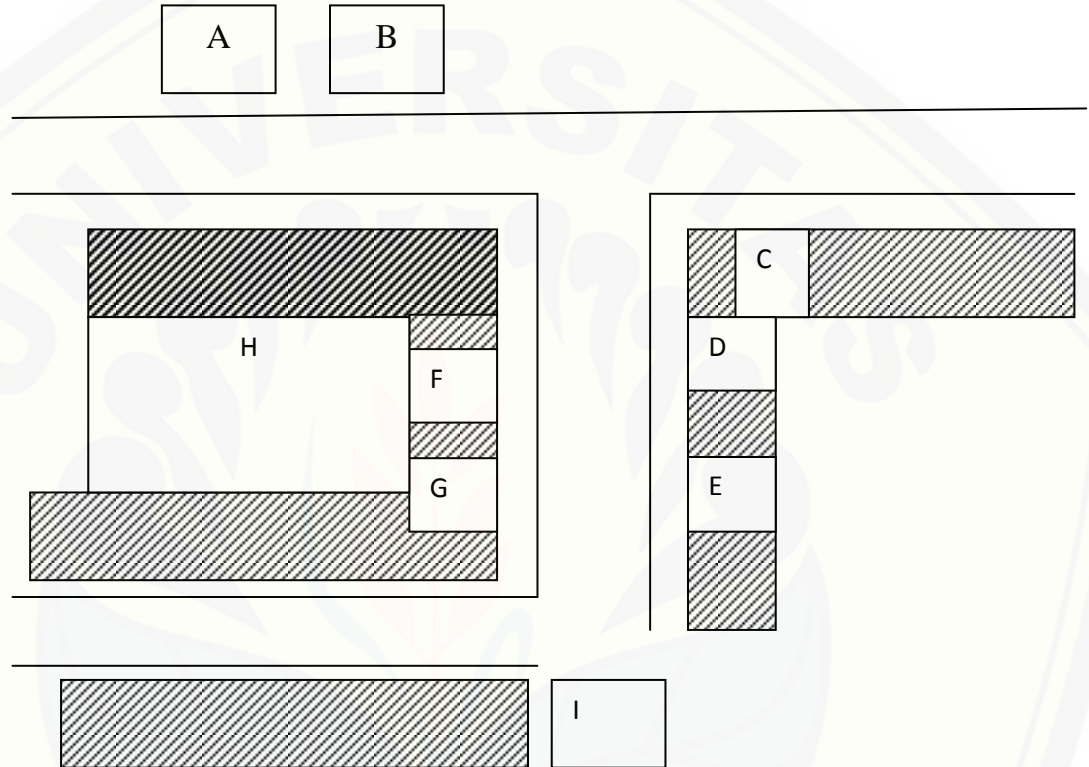


Gambar 8. Pemilik toko turun langsung melayani konsumen

Lampiran F.

DENAH PASAR BANGSALSARI KABUPATEN JEMBER

U ↑



- Keterangan :
- A : Kantor polisi
 - B : Gereja
 - C : Toko Kelontong Milik Ibu Rina
 - D : Toko Kelontong Milik Ibu Dian
 - E : Toko Kelontong Milik Ibu Meliana
 - F : Toko Kelontong Milik Bapak Sutrisno
 - G : Kantor Dinas Pasar Bangsalsari
 - H : Pedagang Sayur
 - I : Stasiun Kereta Api

Lampiran G.**DAFTAR NAMA PEDAGANG KELONTONG DI PASAR BANGSALSARI
KABUPATEN JEMBER**

No	Nama Pedagang
1	Ahmad Zainuri
2	Dian
3	Eka Mulyawati
4	Fitri
5	Martina
6	Meliana
7	Muyasaroh
8	Ningsih
9	Rina
10	Riski Ramadhani
11	Siti Aminah
12	Sugianto
13	Suparjo
14	Sutrisno

Lampiran H.



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
Jalan Kalimantan Nomor 37 Kampus Bumi Tegalboto Jember 68121
Telepon: 0331-334988. 330738 Fax: 0331-332475
Laman: www.fkip.unej.ac.id

20 FEB 2015

Nomor : 1098/UN25.1.5/PL.5/2015
Lampiran : -
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Yth. Pemilik Toko Kelontong di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember
Jember

Diberitahukan dengan hormat, bahwa mahasiswa FKIP Universitas Jember di bawah ini:

Nama : Seyus Bunga Natalia
NIM : 110210301027
Jurusan : Pendidikan IPS
Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Bermaksud mengadakan penelitian tentang "Karakteristik Berwirausaha Pedagang Kelontong Etnis Cina di Pasar Bangsalsari kabupaten Jember" di toko Saudara.

Sehubungan dengan hal tersebut, mohon Saudara berkenan memberikan izin dan sekaligus memberikan bantuan informasi yang diperlukan.

Demikian atas perkenan dan kerjasama yang baik kami sampaikan terima kasih.



a.a. Dekan
Pembantu Dekan I,

Dr. Sulatman, M.Pd.
NIP. 19640123 199512 1 001

Lampiran I.**SURAT KETERANGAN**

Yang bertandatangan dibawah ini, pemilik toko kelontong etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember menerangkan bahwa mahasiswa Universitas Jember Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan yang tersebut dibawah ini :

Nama : SEYUS BUNGA NATALIA
NIM : 110210301027
Jurusan : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Telah melaksanakan kegiatan penelitian dengan judul penelitian **“Pedagang Kelontong Etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.”** dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagai mana mestinya.

Jember, 1 Mret 2015

Pemilik Toko



Rina

SURAT KETERANGAN

Yang bertandatangan dibawah ini, pemilik toko kelontong etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember menerangkan bahwa mahasiswa Universitas Jember Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan yang tersebut dibawah ini :

Nama : SEYUS BUNGA NATALIA
NIM : 110210301027
Jurusan : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Telah melaksanakan kegiatan penelitian dengan judul penelitian **“Pedagang Kelontong Etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.”** dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagai mana mestinya.

Jember, 1 Maret 2015

Pemilik Toko


JAYA
JL. ST. ... No. 8
Telp. (031) 711608
BANGSALSARI

Sutrisno

SURAT KETERANGAN

Yang bertandatangan dibawah ini, pemilik toko kelontong etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember menerangkan bahwa mahasiswa Universitas Jember Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan yang tersebut dibawah ini :

Nama : SEYUS BUNGA NATALIA
NIM : 110210301027
Jurusan : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Telah melaksanakan kegiatan penelitian dengan judul penelitian **“Pedagang Kelontong Etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.”** dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagai mana mestinya.

Jember, 1 Mret 2015

Pemilik Toko

Nya Dubo
JL. STASUN NO. 1
BANGSALSARI JEMBER

Dian

SURAT KETERANGAN

Yang bertandatangan dibawah ini, pemilik toko kelontong etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember menerangkan bahwa mahasiswa Universitas Jember Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan yang tersebut dibawah ini :

Nama : SEYUS BUNGA NATALIA
NIM : 110210301027
Jurusan : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Telah melaksanakan kegiatan penelitian dengan judul penelitian **“Pedagang Kelontong Etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember.”** dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagai mana mestinya.

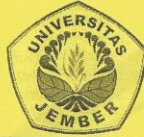
Jember, 1 Mret 2015

Pemilik Toko



Meliana

Lampiran J.



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
 UNIVERSITAS JEMBER
 FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
 Alamat : Jl. Kalimantan 37 Kampus Tegal Boto Kotak Pos 162
 Tlp./Fax (0331) 334 988 Jember 68121

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : Seyus Bunga Natalia
 NIM : 110210301027
 Jurusan/Program : Pendidikan IPS / Pendidikan Ekonomi
 Judul : "Karakteristik Berwirausaha Pedagang Kelontong Etnis Cina di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember"
 Dosen Pembimbing I : Dr. Sri Kantun, M. Ed
 Dosen Pembimbing II : Drs. Pudjo Suharso, M. Si

KEGIATAN KONSULTASI

NO	Hari/Tanggal	Materi konsultasi	TT. Pembimbing I
1.	Selasa, 9-11-2014	BAB 1	[Signature]
2.	Senin, 10-11-2014	BAB 1	[Signature]
3.	Senin, 24-11-2014	BAB 1, 2	[Signature]
4.	Rabu, 10-12-2014	BAB 1, 2	[Signature]
5.	Senin, 12-1-2015	BAB 1, 2, 3	[Signature]
6.	Selasa, 3-2-2015	BAB 1, 2, 3	[Signature]
7.	13-2-2015	Ace Semarang	[Signature]
8.	Senin, 9-3-2015	BAB 4	[Signature]
9.	Rabu, 25-3-2015	BAB 4	[Signature]
10.	Selasa, 13-4-2015	BAB 4, 5	[Signature]
11.	20-4-2015	Ace Ujian	[Signature]
12.			
13.			
14.			
15.			

Catatan:

1. Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi
2. Lembar ini harus dibawa sewaktu seminar Proposal Skripsi dan Ujian Skripsi



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
 UNIVERSITAS JEMBER
 FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
 Alamat : Jl. Kalimantan 37 Kampus Tegal Boto Kotak Pos 162
 Tlp./Fax (0331) 334 988 Jember 68121

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : Seyus Bunga Natalia
 NIM : 110210301027
 Jurusan/Program : Pendidikan IPS / Pendidikan Ekonomi
 Judul : "Perbedaan Karakteristik Berwirausaha antara Wirausaha Etnis Cina dengan Etnis Jawa di Pasar Bangsalsari, Kabupaten Jember"
 Dosen Pembimbing I : Dr. Sri Kantun, M. Ed
 Dosen Pembimbing II : Drs. Pudjo Suharso, M. Si

KEGIATAN KONSULTASI

NO	Hari/Tanggal	Materi konsultasi	TT. Pembimbing II
1.	Rabu, 5-11-2014	BAB 1	✓
2.	Selasa, 25-11-2014	BAB 1	✓
3.	Senin, 8-12-2014	BAB 1, 2	✓
4.	Kabu, 13-12-2014	BAB 1, 2, 3	✓
5.	Kamis, 5-2-2015		✓ <i>see comment</i>
6.	Kamis, 5-3-2015	BAB 4	✓
7.	Rabu 11-3-2015	BAB 4	✓
8.	Kamis, 26-3-2015	BAB 4, 5	✓
9.	Senin, 12-4-2015	BAB 4, 5	✓
10.	Senin, 20-4-2015		✓ <i>see sig.</i>
11.			
12.			
13.			
14.			
15.			

Catatan:

1. Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi
2. Lembar ini harus dibawa sewaktu seminar Proposal Skripsi dan Ujian Skripsi

Lampiran K.**DAFTAR RIWAYAT HIDUP****A. Identitas**

1. Nama : Seyus Bunga Natalia
2. Tempat/ Tanggal Lahir : Jember, 13 Desember 1993
3. Agama : Katolik
4. Nama Orang Tua
 - a. Ayah : Andono
 - b. Ibu : Heni Setyarini
5. Alamat Asal : Perkebunan Tugusari Kecamatan
Bangsalsari Kabupaten Jember Jawa
Timur

A. Pendidikan

No	Nama Sekolah	Tempat	Tahun Lulus
1	TK YWKA Purwokerto	Purwokerto	1999
2	SDN Tugusari 06	Jember	2005
3	SMP Negeri 1 Rambipuji	Jember	2008
4	SMA Negeri 2 Jember	Jember	2011