

# ETOS KERJA PENJUAL KERUPUK KELILING DESA BRABE KECAMATAN MARON KABUPATEN PROBOLINGGO

*The Work Ethos Of The Crackers Vendors At Brabe Village, Maron, Probolinggo*

Siti Romla, Sri Wahyuni, Sri Kantun

Program Studi Pendidikan Ekonomi, Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial,

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember (UNEJ)

Jln. Kalimantan 37, Jember 68121

E-mail: [sri280557@yahoo.co.id](mailto:sri280557@yahoo.co.id)

## ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mendeskripsikan etos kerja penjual kerupuk keliling Desa Brabe Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo. Teknik penentuan subjek penelitian dalam penelitian ini menggunakan metode *snowball*. Metode penentuan lokasi penelitian menggunakan metode *purposive area* yaitu di Desa Brabe Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo. Metode pengumpulan data yang digunakan terdiri dari metode: wawancara mendalam, observasi dan dokumen. Analisis data yang digunakan deskriptif kualitatif yaitu mereduksi data, menyajikan data, dan menyimpulkan data. Adapun hasil dari penelitian ini adalah keseluruhan subjek yaitu penjual kerupuk keliling di Desa Brabe sebanyak 4 orang memiliki etos kerja yang bervariasi. Hal tersebut ditunjukkan dengan sikap kerja keras, menghargai waktu, tanggung jawab, dan hemat. Subjek 1, etos kerjanya ditunjukkan dengan perilaku lebih menghargai waktu dan tanggung jawab. Sedangkan subjek 2 lebih menunjukkan bertanggung jawab dan hemat dalam menjalankan pekerjaannya. Subjek 3, etos kerjanya nampak pada perilakunya dengan bekerja keras dan bertanggung jawab dalam pekerjaannya. Untuk subjek 4 etos kerjanya lebih nampak pada sikap kerja keras. Masing-masing penjual kerupuk keliling di Desa Brabe memiliki etos kerja yang berbeda-beda.

**Kata kunci:** etos kerja, penjual kerupuk keliling Desa Brabe

## ABSTRACT

*The research to do for described work ethos the vendors of crackers in the Brabe Village, Maron, Probolinggo. This technic in this research used the snowball method. The decission method of research location used purposive area which is in the Brabe Village, Maron, Probolinggo. The methode of collecting the data are: interview, observation, and document. The data analysis that was used in qualitative description was reducting the data, displaying the data, and concluding the data. The subject result from this research is 4 people of the vendors of crackers that are has variation work ethos. This thing was shown with a hard work attitude, commending the time, responsibely, and economical. The first subject is the work ethos was shown with the responsibely and commending the time. The second subject was more shown in the responsibely and economical. The third subject of the work ethos was shown in the hard work and responsibely of their work. For the fourth of the work hard of their attitude when they work. Every vendors of crackers in the Brabe village has a different work ethos.*

*Key words:* work ethos, vendors of crackers Brabe Village

## PENDAHULUAN

Penduduk Desa Brabe Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo sebagian besar bekerja sebagai penjual kerupuk keliling. Mereka rata-rata memiliki pendidikan rendah yaitu hanya tamatan sekolah dasar (SD), bahkan ada pula yang tidak dapat merasakan bangku sekolah.

Keterbatasan pendidikan ini membuat penduduk tersebut tidak memiliki peluang untuk bekerja di sektor formal, sehingga mereka bekerja di sektor informal sebagai penjual kerupuk keliling. Hal tersebut diperkuat oleh Sethuraman (dalam Manning dan Efendy, 1996) yang menyebutkan bahwa masyarakat yang menggeluti usaha di sektor informal pada umumnya miskin, berpendidikan

rendah, tidak terampil dan kebanyakan adalah para migran. Pekerjaan tersebut dilakukan oleh kaum suami. Sedangkan istri membantu mengemas kerupuk dalam bungkus plastik dengan ukuran kecil. Para penjual tersebut tidak membuat kerupuk sendiri namun mereka membeli kerupuk mentah yang sudah jadi di pasar. Setelah itu mereka harus terlebih dahulu mengemas kerupuk dalam bungkus plastik rentengan yang siap untuk diijakan.

Penjual kerupuk keliling bekerja dari pagi sampai siang hari. Daerah pemasaran berjualan kerupuk keliling hampir sama antara satu sama lainnya sehingga menimbulkan persaingan. Mereka berkeliling menggunakan sepeda ontel atau sepeda motor. Tuntutan kebutuhan hidup yang tinggi dan banyak persaingan membuat penjual kerupuk keliling harus memiliki etos kerja. Penjual kerupuk keliling dalam menjalani aktivitasnya tampak memiliki sikap kerja keras, menghargai waktu, tanggung jawab dan hemat.

Kerja keras perlu dimiliki oleh seseorang yang bekerja di sektor informal seperti halnya penjual kerupuk keliling. Sikap kerja keras tampak ketika mereka menjual kerupuk setiap hari tanpa mengenal lelah. Seperti pendapat Yuanita (2011:88) kerja keras tidaklah selalu identik dengan berfikir sungguh-sungguh dalam melaksanakan pekerjaan tetapi sikap kerja keras juga dapat dilakukan dengan banting tulang yang mengeluarkan tenaga fisik agar tercapai suatu tujuan. Bekerja secara terus menerus dan sungguh-sungguh merupakan hal penting yang perlu dilakukan agar kerupuk yang terjual semakin banyak. Untuk itu kerja keras sangat dibutuhkan dalam menjalankan usaha sehingga dengan kemampuan yang ada mereka terus berusaha untuk mencapai keberhasilan. Selain kerja keras menghargai waktu juga merupakan hal penting bagi setiap orang termasuk penjual kerupuk keliling. Waktu bagi mereka adalah uang. Oleh karena itu mereka sangat menghargai waktu, setiap waktu yang mereka miliki digunakan sebaik-baiknya untuk aktivitas usahanya. Penjual kerupuk keliling menjalankan aktivitasnya

tampak selalu berangkat pagi untuk menjual kerupuk, istirahat tidak terlalu lama begitu seterusnya sampai malam tiba. Aspek tanggung jawab harus dimiliki seseorang dalam menjalankan usaha seperti halnya penjual kerupuk keliling. Tanggung jawab yang harus dimiliki yaitu tanggung jawab terhadap diri sendiri dalam menjalani suatu pekerjaan. Kesadaran seseorang terhadap tingkah laku dan perbuatannya perlu sebagai suatu bentuk dari tanggung jawab. Hal ini tampak dimiliki penjual kerupuk ketika mereka berusaha memberikan kepuasan kepada konsumen dan pelanggannya dengan konsisten terhadap kualitas dari kerupuk dan minyak goreng agar baik serta berani mengambil resiko setiap tindakan yang dilakukan. Selain itu sikap hemat harus dimiliki semua orang termasuk penjual kerupuk keliling. Seseorang yang hemat selalu berusaha menggunakan harta yang dimiliki dengan sebaik-baiknya dan mengusahakan agar penghasilan yang diperoleh dapat mencukupi biaya yang dikeluarkan untuk usahanya. Untuk itu hidup hemat sekarang adanya keyakinan bahwa hidup akan lebih baik dimasa mendatang. Dengan demikian adanya etos kerja pada diri seorang penjual kerupuk keliling akan mendorong mereka untuk terus berusaha dan bekerja guna mencapai hasil yang maksimal. Hal ini tampak dimiliki penjual kerupuk keliling ketika berjualan berusaha makan di rumah terlebih dahulu. Sehingga dapat menyisihkan sebagian penghasilan yang diperoleh untuk ditabung.

Berdasarkan latar belakang di atas maka permasalahan dalam penelitian ini ialah: bagaimana etos kerja penjual kerupuk keliling Desa Brabe Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo dilihat dari kerja keras, menghargai waktu, tanggung jawab, dan hemat.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif untuk mendeskripsikan etos kerja penjual kerupuk keliling Desa Brabe Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo. Penentuan lokasi penelitian menggunakan metode *purposive area* yaitu di Desa Brabe Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo.

Penentuan subjek penelitian menggunakan metode *snowball* yaitu penjual kerupuk keliling di Desa Brabe sebanyak 4 (empat) orang. Metode pengumpulan data menggunakan metode: wawancara, observasi, dan dokumen. Analisis data menggunakan: reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan atau verifikasi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil Penelitian

#### A. Subjek Penelitian 1

Subjek 1 berinisial H, jenis kelamin laki-laki berumur 56 tahun. Ia sudah menekuni berjualan kerupuk keliling selama 23 tahun dari tahun 1991 sampai sekarang. Beliau menyelesaikan sekolah sampai tingkat SMA meskipun tidak sampai tamat. Tanggungan keluarga yang dimiliki adalah seorang istri dan anak sebanyak 7 orang. Dari ke 7 anaknya tersebut terdapat 2 orang sudah bekerja dan 5 orang anaknya masih sekolah. Salah satu anaknya kuliah di PTN dan yang terkecil masih duduk di bangku SD kelas 4. Istri tidak bekerja, dengan demikian ia menjadi kepala keluarga sekaligus tumpuan bertahan hidup bagi istri dan 5 orang anak yang masih menjadi tanggungannya. Dilihat dari kondisi ekonomi keluarga, ia memiliki rumah sederhana yang hanya bisa menampung istri dan anaknya. Dari pendapatan yang diperoleh beliau berharap bisa membiayai sekolah semua anaknya sampai perguruan tinggi.

Kerja keras dibutuhkan dalam menjalankan usaha yaitu berjualan kerupuk keliling. Kerja keras merupakan bekerja secara sungguh-sungguh tanpa mengenal lelah. Seperti yang dilakukan oleh H adalah mengusahakan untuk menjual kerupuk sampai habis dan tidak menyisakan barang dagangan ke rumah. Ketika ada sisa kerupuk yang tidak terjual beliau menitipkannya di toko dan warung. Ia selama berjualan kerupuk keliling berusaha untuk menghabiskan kerupuk yang dijual dan tidak membawa pulang dagangan. Hal ini terungkap dari penjual kerupuk keliling:

*“kalau berjualan kerupuk saya berdasarkan waktu mbak, apabila*

*kerupuk sudah terjual semua pada jam 10 maka saya tidak menambah lagi dan langsung pulang untuk melanjutkan keesokan harinya. kalau ada sisa dari kerupuk yang tidak terjual, biasanya saya menitipkannya ditoko dan warung. Apabila toko dan warung sudah tidak mau semua saya membawanya pulang dan melanjutkan keesokan harinya. Hal tersebut dilakukan karena H menganggap bahwa penghasilan yang diperoleh sudah mencukupi kebutuhan keluarga”*(H, 56<sup>th</sup>).

Selain kerja keras, aspek menghargai waktu juga dibutuhkan dalam bekerja. Waktu yang dimiliki harus dapat dimanfaatkan sebaik mungkin. Seperti yang dilakukan oleh penjual kerupuk keliling ini yaitu memulai aktivitas berjualan kerupuk keliling sekitar jam 6 pagi dan pulang apabila kerupuk sudah terjual semua. Beliau mengutamakan agar selalu tepat waktu untuk sampai ke konsumen dan pelanggannya. Bapak ini dalam berjualan kerupuk keliling juga tidak mengenal waktu libur, setiap hari ia mengusahakan untuk tetap berjualan kerupuk. Kadang-kadang ia juga menerima pesanan kerupuk pagi. Beliau mengantarkan pesanan terlebih dahulu sebelum berjualan kerupuk keliling. Hal tersebut dimaksudkan agar menjaga hubungan dengan pelanggan untuk bisa selalu tepat waktu agar pelanggan menjadi puas. Seperti yang diungkapkan oleh salah satu pelanggan tetap:

*“apabila saya pesan kerupuk untuk dikirim pagi, penjual kerupuk tersebut selalu tepat waktu untuk mengirimnya”*  
(S, 45<sup>th</sup>).

Sikap tanggung jawab juga sangat penting terutama tanggung jawab terhadap diri sendiri maupun terhadap pekerjaan. Tanggung jawab dalam menjalankan usaha kerupuk keliling ini ditunjukkan dengan sikap konsisten dalam menjaga kualitas dari kerupuk yang dijual dengan selalu mengutamakan kualitas dari kerupuk yang digoreng dan tidak pernah mengganti dengan kerupuk yang lain meskipun harga mengalami kenaikan. Selain mengutamakan kualitas dari kerupuk, beliau juga

menggunakan minyak goreng dengan kualitas baik agar kerupuk yang dihasilkan bagus. Minyak goreng yang digunakan adalah minyak goreng curah dengan kualitas baik. Minyak goreng tersebut digunakan dalam sekali pakai. Apabila ada sisa minyak goreng yang telah terpakai beliau menyaring dan menaruhnya di wajan lain dan tidak mencampurnya dengan minyak goreng yang baru karena mempengaruhi kerupuk yang akan dihasilkan.

Bapak ini untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan, berusaha untuk menjalin hubungan persaudaraan yang baik dengan melakukan perjanjian terlebih dahulu kepada konsumen dan pelanggan. Hal ini terungkap dari penjual kerupuk keliling kepada peneliti:

*“saat awal menitipkan kerupuk pada pelanggan saya melakukan perjanjian terlebih dahulu, apabila ada kerupuk yang melemem dan plastik yang bolong dari saya akan mendapatkan ganti sebanyak kerupuk yang melemem dan plastik yang bolong mbak” (H, 56<sup>th</sup>).*

Sikap hemat juga dilakukan penjual kerupuk keliling dalam menjalankan usaha ini yaitu tidak mengambil resiko dengan hidup royal, boros dan santai dengan penghasilan dan keuntungan yang belum tentu pasti setiap harinya. Penghasilan yang diperoleh dari penjualan kerupuk keliling cukup untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, biaya pendidikan anak, biaya penjualan kerupuk keliling sehingga dapat menyisihkan sedikit uangnya untuk ditabung. Seperti yang disampaikan oleh subjek:

*“penghasilan bersih yang saya peroleh sekitar Rp 100.000,00 per hari. Namun hal tersebut tidak pasti tergantung dari banyaknya kerupuk yang terjual. Namun, alhamdulillah dari penghasilan yang diperoleh saya bisa memenuhi biaya makan keluarga, dan pendidikan anak. Terkadang saat penjualan kerupuk keliling saya mengambil Rp 10.000,00 untuk makan dan membeli makanan ringan karena tidak membawa bekal*

*dari rumah. Kalau ada sisa dari hasil penjualan kerupuk saya menyisihkannya Rp 5.000,00 per hari untuk ditabung agar dapat dibelikan sapi. Saya berharap nanti bisa mengganti sepeda ontel dengan sepeda motor agar dapat menjual kerupuk lebih banyak mbak” (H,56<sup>th</sup>).*

## B. Subjek Penelitian 2

Subjek 2 berinisial J, jenis kelamin laki-laki berumur 48 tahun. Berbeda dengan subjek sebelumnya, subjek ke 2 ini baru 7 tahun menekuni usaha penjualan kerupuk keliling. Beliau menyelesaikan sekolah sampai tingkat SMP. Ia memiliki tanggungan seorang istri dan anak sebanyak 2 orang. Semua anaknya tersebut masih sekolah yaitu Madrasah Ibtidaiyah (MI) dan kuliah di PTN. Istri beliau menjadi seorang ibu rumah tangga, dengan demikian ia menjadi kepala keluarga sekaligus menjadi tumpuan hidup bagi istri dan 2 orang anaknya. Kondisi ekonomi keluarga bapak ini juga biasa saja dengan rumah sederhana dan masih beralaskan tanah.

Beliau memperlihatkan kerja kerasnya dengan mengusahakan untuk menjual kerupuk sampai habis dan tidak membawa barang dagangan pulang. Bapak ini penjualan kerupuk berdasarkan waktu, apabila kerupuk sudah terjual semua pada jam tertentu maka tidak menambah lagi barang dagangan dan langsung pulang untuk melanjutkan keesokan harinya. Hal tersebut dilakukan karena malas untuk pulang mengambil kerupuk lagi. Ketika ada sisa kerupuk yang tidak terjual beliau menitipkannya di toko dan warung. Bapak ini selama penjualan kerupuk keliling berusaha untuk menghabiskan kerupuk yang dijual dan tidak membawa pulang dagangan.

Aspek menghargai waktu juga dibutuhkan dalam pekerjaan penjualan kerupuk keliling. Waktu yang tersedia harus dapat dimanfaatkan sebaik mungkin. Seperti yang dilakukan oleh penjual kerupuk keliling ini yaitu memulai aktivitas penjualan kerupuk keliling sekitar jam 6 pagi dan pulang pada siang hari. Beliau mengutamakan agar selalu

tepat waktu untuk sampai ke pelanggan tetapnya. Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh istri penjual kerupuk keliling kepada peneliti:

*“kalau suami saya berangkat berjualan kerupuk dari jam 6 pagi mbak agar sampai ke pelanggan terlebih dahulu daripada penjual kerupuk yang lain dan pulang berjualan pada jam 10 siang”* (N, 45<sup>th</sup>).

Untuk berjualan kerupuk keliling beliau tidak melakukannya setiap hari. Ia awalnya berjualan setiap hari namun penghasilan yang diperoleh tidak sesuai dengan biaya yang dikeluarkan sehingga menjual kerupuk setiap 2 hari sekali. Seperti yang diungkapkan oleh subjek kepada peneliti:

*“saya sudah berupaya untuk menjual kerupuk setiap hari mbak, tapi barang dagangannya tidak laku sehingga saya berjualan 2 hari sekali”* (J, 48<sup>th</sup>).

Ketika tidak berjualan kerupuk keliling beliau melakukan pekerjaan sampingan yaitu sebagai buruh tani. Hal tersebut dilakukan selain mengisi waktu luang juga sebagai tambahan penghasilan meskipun tidak sebesar yang diperoleh dari berjualan kerupuk keliling. Seperti yang diungkapkan oleh subjek kepada peneliti:

*“waktu luang ketika tidak berjualan saya gunakan untuk bekerja sampingan yaitu sebagai buruh tani bila ada orang yang menyuruh mbak. Hal itu saya lakukan untuk biaya sekolah anak”*(J, 48<sup>th</sup>).

Selain menghargai waktu, penjual kerupuk keliling juga menunjukkan tanggung jawabnya dengan konsisten menjaga kualitas dari kerupuk yang dijual. Ia selalu mengutamakan kualitas dari kerupuk mentah yang digoreng dan tidak pernah merubahnya dengan kerupuk mentah yang lain meskipun harga mengalami kenaikan. Selain mengutamakan kualitas dari kerupuk, beliau juga

menggunakan minyak goreng dengan kualitas baik agar kerupuk yang dihasilkan bagus. Bapak ini menggunakan minyak goreng curah dengan kualitas baik dalam 3 kali pemakaian. Apabila ada sisa minyak goreng yang telah terpakai beliau menyaring dan mencampurnya dengan minyak yang baru. Untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan, beliau berusaha melakukan perjanjian terlebih dahulu kepada konsumen dan pelanggan saat menitipkan barang dagangan kepada konsumen atau pelanggan. Seperti yang disampaikan oleh salah satu pelanggan tetap:

*“ketika pertama kali menitipkan barang dagangan penjual kerupuk mengatakan kepada saya bila ada kerupuk yang tidak renyah nanti akan diganti dengan yang baru mbak”* (G, 35<sup>th</sup>).

Sikap hemat dilakukan penjual kerupuk keliling dalam menjalankan pekerjaan ini yaitu mengusahakan hemat dalam biaya yang dikeluarkan untuk berjualan kerupuk keliling. Penghasilan bersih yang diperoleh J dalam berjualan kerupuk keliling setiap harinya sekitar Rp 65.000,00. Untuk menghemat penghasilan yang diperoleh bapak ini tidak membeli makan diluar saat berjualan namun cukup dengan sarapan di rumah terlebih dahulu. Sehingga bisa menyisihkan sebagian penghasilan yang diperoleh untuk ditabung.

### C. Subjek Penelitian 3

Subjek 3 berinisial F, jenis kelamin laki-laki berumur 55 tahun. Berbeda dengan responden sebelumnya, responden 3 ini sudah menekuni berjualan kerupuk keliling selama 10 tahun sejak tahun 2004 sampai sekarang. Bapak ini tidak sempat menamatkan sekolah dasar. Ia memiliki tanggungan seorang istri dan 5 orang anak. Dari semua anaknya tersebut terdapat 4 orang yang sudah bekerja dan menikah sedangkan 1 orang anaknya masih sekolah. Istri tidak bekerja, dengan demikian ia menjadi kepala keluarga dan tumpuan hidup bagi istri dan 1 orang anaknya. Dilihat dari kondisi ekonomi keluarga, bapak ini memiliki rumah sederhana

dan kecil serta beralaskan tanah. Dari pendapatan yang diperoleh beliau berharap bisa membiayai sekolah anaknya sampai lulus tingkat SMA.

Kerja keras yang dilakukan penjual kerupuk keliling dalam menjalankan usahanya yaitu mengusahakan untuk menjual kerupuk sampai habis dan tidak menyisakan barang dagangan ke rumah. Bapak ini berjualan kerupuk tidak berdasarkan waktu, tetapi berdasarkan kerupuk yang terjual. Hal tersebut dilakukan karena akan mendapatkan penghasilan banyak bila kerupuk yang dijual habis. Selama berjualan kerupuk keliling ia berusaha untuk menghabiskan kerupuk yang dijual dan tidak membawa pulang dagangan. Hal tersebut terungkap dari penjual kerupuk keliling:

*“Apabila kerupuk sudah terjual semua jam 10 saya biasanya langsung pulang dan melanjutkan berjualan keesokan harinya. Tapi ketika ada sisa dari kerupuk yang tidak terjual saya terus berusaha menjualnya sampai jam 3 sore. Kalau sampai sore masih ada sisa kerupuk saya menitipkannya di toko dan warung yang masih buka. Namun selama berjualan saya belum pernah mengalami tidak terjual semua mbak” (F, 55<sup>th</sup>).*

Aspek menghargai waktu yang dilakukan penjual kerupuk keliling adalah memulai aktivitas berjualan kerupuk keliling sekitar jam 5 pagi dan pulang apabila kerupuk habis terjual. Beliau mengutamakan agar selalu tepat waktu untuk sampai ke pelanggan tetapnya. Sama seperti dengan subjek sebelumnya, subjek 2 ini juga awalnya berjualan setiap hari namun penghasilan yang diperoleh tidak sesuai dengan biaya yang dikeluarkan untuk menjual kerupuk sehingga ia menjual kerupuk setiap 2 hari sekali. Seperti yang diungkapkan oleh penjual kerupuk keliling kepada peneliti:

*“berjualan kerupuk keliling saya tidak lakukan setiap hari mbak, tapi setiap 2 hari sekali yaitu 1 hari berjualan dan 1 harinya lagi tidak berjualan begitu seterusnya. Soalnya bila dilakukan setiap hari kerupuk tidak terjual sampai habis mbak” (F, 55<sup>th</sup>).*

Ketika ada waktu kosong tidak berjualan, beliau memanfaatkan untuk mencari pekerjaan sampingan yaitu sebagai tukang ojek sebagai tambahan penghasilan untuk biaya sekolah anak.

Sikap tanggung jawab diterapkan dalam hal konsisten menjaga kualitas dari kerupuk yang dijual. Beliau selalu mengutamakan kualitas dari kerupuk yang digoreng dan tidak pernah mengganti dengan kerupuk mentah yang lain meskipun harga mengalami kenaikan. Selain mengutamakan kualitas dari kerupuk, beliau juga menggunakan minyak goreng dengan kualitas baik agar kerupuk yang dihasilkan bagus. Bapak ini menggunakan minyak goreng curah dengan kualitas baik dalam 3 kali pemakaian. Apabila ada sisa minyak goreng yang telah terpakai beliau langsung membuangnya apabila sudah kotor. Beliau menganggap apabila minyak yang kotor tersebut masih digunakan akan membuat konsumen menjadi batuk. Bapak ini untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan, berusaha untuk menjalin hubungan persaudaraan yang baik dengan melakukan perjanjian terlebih dahulu kepada konsumen dan pelanggan. Hal ini terungkap dari penjual kerupuk keliling kepada peneliti:

*“setiap mau menitipkan kerupuk saya mengatakan kepada konsumen dan pelanggan apabila ada kerupuk yang tidak renyah dikembalikan saja nanti saya akan ganti uang atau kerupuk yang baru mbak” (F, 55<sup>th</sup>).*

Selain tanggung jawab, aspek hemat harus diterapkan dalam menjalankan berjualan kerupuk keliling ini. Seperti responden sebelumnya, sikap hemat yang dilakukan adalah mengusahakan hemat dalam biaya yang dikeluarkan untuk berjualan kerupuk keliling. Penghasilan yang diperoleh saat menjual kerupuk keliling cukup untuk memenuhi kebutuhan konsumsi meskipun makan dengan seadanya. Bapak ini berusaha untuk membawa bekal makan sendiri ketika berjualan kerupuk keliling, meskipun terkadang membeli makan diluar. Beliau juga ingin menyisihkan sebagian dari

penghasilannya untuk ditabung. Sikap hemat terungkap dari hasil wawancara peneliti dengan subjek:

*“Penghasilan yang saya peroleh setiap hari sekitar Rp 70.000,00 belum termasuk kerupuk yang dikembalikan oleh pelanggan karena ayem. Jadi total penghasilan bersih yang saya terima sekitar Rp 45.000,00 per hari. Saya juga mengambil dari penghasilan untuk makan Rp 5.000,00, bensin Rp 7.000,00. Sehingga total keseluruhan penghasilan bersih yang diperoleh sekitar Rp 33.000,00 mbak. Kalau masih ada sisa uang dari penghasilan saya usahakan untuk ditabung meskipun dalam jumlah yang sedikit” (F, 55<sup>th</sup>).*

### C. Subjek Penelitian 4

Subjek 4 berinisial S, jenis kelamin laki-laki berumur 30 tahun. Beliau sudah menekuni berjualan kerupuk keliling selama 4 tahun. Sama seperti subjek 2, subjek 4 ini juga menyelesaikan sekolah sampai tingkat SMP. Ia memiliki tanggungan seorang istri dan 3 orang anak. Semua anaknya tersebut masih sekolah SD. Istri tidak bekerja, dengan demikian ia menjadi kepala keluarga sekaligus tumpuan hidup bagi istri dan 3 orang anak yang masih menjadi tanggungan. Kondisi ekonomi keluarga bapak ini juga biasa saja memiliki rumah sederhana dan beralaskan tanah yang hanya bisa menampung istri dan anaknya.

Aspek kerja keras yang dilakukan penjual kerupuk keliling adalah mengusahakan untuk menjual kerupuk sampai habis dan tidak membawa barang dagangan pulang. Bapak ini berjualan kerupuk berdasarkan waktu, apabila pada jam tertentu kerupuk sudah habis terjual, maka bapak ini tidak menambah lagi tapi melanjutkan untuk berjualan keesokan harinya. Hal tersebut dilakukan karena ia merasa penghasilan yang diperoleh dari berjualan kerupuk keliling sudah mencukupi untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Beliau selama berjualan kerupuk keliling berusaha untuk tidak menyisakan kerupuk yang dijual dan tidak membawa pulang

dagangan. Hal tersebut diungkapkan subjek kepada peneliti:

*“apabila kerupuk sudah terjual semua jam 10 saya biasanya langsung pulang dan melanjutkan berjualan keesokan harinya. Tapi ketika ada sisa dari kerupuk yang tidak terjual saya menitipkannya ditoko dan warung. Namun selama berjualan saya belum pernah mengalami tidak terjual semua mbak (S, 30<sup>th</sup>).*

Penjual kerupuk keliling memperlihatkan menghargai waktu dengan berangkat berjualan kerupuk keliling pagi sekitar jam 6 dan pulang pada siang hari. Beliau mengutamakan agar selalu tepat waktu untuk sampai ke pelanggan tetapnya. Beliau berjualan kerupuk keliling tidak mengenal waktu libur, setiap hari ia mengusahakan untuk tetap berjualan kerupuk. Apabila tidak berjualan satu hari saja ia tidak dapat memenuhi kebutuhan keluarga.

Sikap tanggung jawab yang diterapkan dalam berjualan kerupuk keliling ini yaitu konsisten menjaga kualitas dari kerupuk yang dijual. S selalu mengutamakan kualitas dari kerupuk mentah yang digoreng. Selain mengutamakan kualitas dari kerupuk, beliau juga menggunakan minyak goreng dengan kualitas baik agar kerupuk yang dihasilkan bagus. Bapak ini menggunakan minyak goreng curah dengan kualitas baik dalam 3 kali pemakaian kemudian menggantinya dengan yang baru. Apabila ada sisa minyak goreng yang telah terpakai beliau tidak membuangnya namun menyaring dan mencampurnya dengan yang baru. Selain itu Untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan, beliau berusaha untuk menjalin hubungan baik dengan melakukan perjanjian terlebih dahulu kepada konsumen dan pelanggan. Seperti yang disampaikan oleh salah satu pelanggan tetap:

*“ketika awal menitipkan kerupuk penjual memberitahukan bahwa apabila ada kerupuk yang tidak renyah*

*dikembalikan saja nanti akan diganti yang baru gitu mbak” (L, 37<sup>th</sup>).*

Hemat yang dilakukan penjual kerupuk keliling ini adalah mengusahakan hemat dalam biaya yang dikeluarkan untuk berjualan kerupuk keliling. Penghasilan yang diperoleh harus bisa diatur dengan baik agar cukup untuk biaya konsumsi keluarga, biaya sekolah anak dan biaya berjualan kerupuk keliling. Namun saat berjualan kerupuk keliling ia tidak selalu membawa bekal sendiri maupun makan di rumah, terkadang membeli makan diluar. Seperti yang diungkapkan subjek kepada peneliti:

*“penghasilan bersih yang diperoleh saya berjualan kerupuk keliling sekitar Rp 50.000,00 per hari. Saat menjajakan kerupuk saya tidak selalu membawa bekal dan makan dirumah, terkadang makan diluar. Dari penghasilan yang diperoleh saya menyisihkan sedikit untuk ditabung untuk jaga-jaga bila ada biaya yang mendesak” (S, 30<sup>th</sup>).*

## Pembahasan

Dalam menjalankan suatu usaha atau pekerjaan seseorang membutuhkan etos kerja. Jika seseorang memiliki etos kerja maka semangat dalam bekerja sehingga akan mendapatkan hasil yang maksimal untuk memenuhi kebutuhan dan dapat bertahan hidup. Berikut ini beberapa aspek dari etos kerja yang mendasari 4 subjek penelitian dalam berjualan kerupuk keliling:

Kerja keras sangat dibutuhkan dalam menjalankan pekerjaan yaitu berjualan kerupuk keliling. Adanya kerja keras akan mendapatkan hasil yang maksimal. Alma menyatakan bahwa (2011:106) kerja keras modal dasar untuk keberhasilan seseorang. Sedangkan berpendapat bahwa seseorang yang mempunyai semangat tinggi, mau berjuang untuk maju, gigih dalam menghadapi pekerjaan dan tantangan dalam kehidupan (Suryana dan Bayu, 2010:105). Dari 4 subjek penelitian tersebut menunjukkan kerja keras dalam menjalankan pekerjaan berjualan kerupuk keliling. Sebagaimana pernyataan dari H:

*“kalau berjualan kerupuk saya berdasarkan waktu mbak, apabila kerupuk sudah terjual semua pada jam 10 maka saya tidak menambah lagi dan langsung pulang untuk melanjutkan keesokan harinya. kalau ada sisa dari kerupuk yang tidak terjual, biasanya saya menitipkannya ditoko dan warung. Apabila toko dan warung sudah tidak mau semua saya membawanya pulang dan melanjutkan keesokan harinya” (H, 56<sup>th</sup>).*

Hal ini juga diungkapkan oleh J:

*“kalau kerupuk sudah terjual semua jam 10 saya biasanya langsung pulang dan melanjutkan berjualan keesokan harinya. Tapi ketika ada sisa kerupuk yang tidak terjual saya menitipkannya di toko dan warung yang masih buka. Selama berjualan saya belum pernah mengalami tidak terjual semua mbak” (J, 48<sup>th</sup>).*

F dalam berjualan kerupuk keliling juga kerja keras menjual kerupuk sampai sore agar kerupuk terjual habis. Sebagaimana pernyataannya *“Apabila kerupuk sudah terjual semua jam 10 saya biasanya langsung pulang dan melanjutkan berjualan keesokan harinya. Tapi ketika ada sisa dari kerupuk yang tidak terjual saya terus berusaha menjualnya sampai jam 3 sore. Kalau sampai sore masih ada sisa kerupuk saya menitipkannya di toko dan warung yang masih buka”*. Begitu juga dengan S, beliau menuturkan bahwa *“apabila kerupuk sudah terjual semua jam 10 saya biasanya langsung pulang dan melanjutkan berjualan keesokan harinya. Tapi ketika ada sisa dari kerupuk yang tidak terjual saya menitipkannya ditoko dan warung.”* Kerja keras sangat ditunjukkan oleh 4 subjek penelitian yaitu mengusahakan menjual barang dagangan sampai habis dan tidak membawa pulang.

Menghargai waktu merupakan sikap menggunakan waktu dengan sebaik mungkin agar mendapatkan hasil yang maksimal. Seperti pendapat Kasali (2010:69) mengatakan bahwa menghargai waktu



salah satu modal yang sangat berharga, terutama dalam menentukan laju dan efisiensi usaha seseorang. Sedangkan menghargai waktu menurut Tasmara (1995:31-32) sebagai sikap selalu menganggap waktu yang tersedia sebagai wadah produktivitas. Bagi penjual kerupuk keliling menghargai waktu ditunjukkan dengan mengusahakan berangkat berjualan pagi agar mendapatkan konsumen dan pelanggan lebih banyak. Penjual kerupuk keliling yang menjadi subjek dalam penelitian ini juga mengusahakan untuk berjualan setiap hari agar mendapatkan penghasilan yang lebih banyak. Dari 4 subjek penelitian tersebut menghargai waktu merupakan aspek penting dalam menjalankan pekerjaan berjualan kerupuk keliling. Bagi mereka waktu adalah uang, sehingga menggunakan waktu yang ada untuk aktivitas usaha. H mengusahakan untuk berangkat berjualan pagi. Berikut ini hasil wawancara peneliti dengan subjek:

*“saya berangkat berjualan kerupuk dari jam 6 pagi mbak agar sampai ke pelanggan terlebih dahulu daripada penjual kerupuk yang lain dan pulang jam 10 bila kerupuk sudah terjual semua”*(H, 56<sup>th</sup>).

Bapak ini juga mengusahakan untuk berjualan kerupuk keliling setiap hari tanpa mengenal hari libur. Hal itu dilakukan bila tidak berjualan satu hari saja tidak dapat membiayai kebutuhan keluarga dengan tanggungan istri dan 5 orang anak. Selain itu, J juga menghargai waktu dalam berjualan kerupuk keliling. Beliau mengusahakan untuk berangkat berjualan jam 6 pagi agar mendapatkan konsumen atau pelanggan lebih banyak. Seperti yang diungkapkan oleh J *“kalau saya berangkat berjualan kerupuk dari jam 6 pagi mbak agar sampai ke pelanggan terlebih dahulu daripada penjual kerupuk yang lain dan pulang berjualan pada jam 10 siang”*. Namun untuk berjualan kerupuk keliling beliau sudah berusaha untuk menjual setiap hari tetapi barang dagangannya banyak yang tidak terjual, sehingga berjualan setiap 2 hari sekali.

Untuk mengisi waktu kosong J mencari pekerjaan sampingan sebagai buruh tani bila ada tetangga yang menyuruh sebagai tambahan penghasilan. Sama seperti J, F ini juga mengusahakan berangkat berjualan pagi agar bisa lebih dahulu sampai ke konsumen atau pelanggan daripada penjual kerupuk keliling yang lain. Berikut ini hasil wawancara peneliti dengan subjek:

*“kalau saya berangkat berjualan kerupuk dari jam 5 pagi mbak agar sampai ke pelanggan terlebih dahulu daripada penjual kerupuk yang lain”*(F,55<sup>th</sup>).

Namun untuk berjualan kerupuk keliling beliau sudah berusaha untuk menjual setiap hari tetapi barang dagangannya tidak terjual habis, sehingga berjualan setiap 2 hari sekali. Untuk mengisi waktu kosong F mencari pekerjaan sampingan sebagai tukang ojek bagi tetangga yang mau ke pasar atau bepergian. S untuk berjualan kerupuk keliling juga berangkat sekitar jam 6 pagi. Hal itu juga dilakukan agar mendapatkan konsumen dan pelanggan banyak dan kerupuk terjual habis. Seperti yang diungkapkan oleh S, *“saya berangkat berjualan kerupuk dari jam 6 pagi mbak agar sampai ke pelanggan terlebih dahulu daripada penjual kerupuk yang lain”*. Bapak ini juga mengusahakan untuk menjual kerupuk setiap hari agar mendapatkan penghasilan yang lebih banyak untuk biaya sekolah 3 orang anaknya.

Tanggung jawab perlu dilakukan dalam melaksanakan suatu pekerjaan. Kesanggupan seseorang untuk menyelesaikan pekerjaan yang dilaksanakannya dengan sebaik-baiknya dan tepat pada waktunya serta berani mengambil resiko atas keputusan yang diambilnya atau tindakan yang dijalankan salah satu bentuk dari tanggung jawab (Nawawi, 2003:395). Seperti yang ditunjukkan penjual kerupuk keliling yaitu mengusahakan menjaga kualitas dari kerupuk dan minyak goreng agar tetap baik serta berani mengambil resiko bila ada kerupuk yang tidak renyah atau kemasan plastik yang rusak dengan mengganti yang baru. Dari

hasil wawancara yang dilakukan dengan 4 subjek penelitian menunjukkan tanggung jawab dalam menjalankan pekerjaan yaitu berjualan kerupuk keliling. Sebagaimana pendapat H: *“kalau kualitas kerupuk mentah saya tidak pernah merubahnya mbak, pokoknya yang disenangi pelanggan ya dibeli mbak. Sedangkan kalau masalah minyak goreng saya menggunakan minyak goreng curah kualitas baik mbak dan menggunakannya dalam sekali menggoreng agar kerupuk yang dihasilkan bagus”*. Untuk menjaga hubungan baik dengan konsumen dan pelanggan saat awal menitipkan barang dagangan beliau melakukan perjanjian terlebih dahulu bila ada kerupuk yang tidak renyah atau kemasan plastik rusak akan diganti yang baru. Hal tersebut juga dilakukan oleh J, untuk menghasilkan kerupuk yang bagus beliau juga menggunakan kerupuk dan minyak goreng agar tetap baik. Seperti yang diungkapkan oleh J *“kualitas kerupuk mentah yang saya gunakan selalu sama meskipun harga mengalami kenaikan. Pokoknya yang disenangi pelanggan ya dibeli mbak. Kalau minyak goreng saya menggunakan minyak goreng curah kualitas baik mbak dan menggunakannya dalam 3 kali menggoreng. Bila ada sisa minyak goreng yang terpakai saya menyaring dan mencampurnya dengan yang baru”*. Bapak ini untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan dengan mengganti dengan kerupuk yang baru atau uang bila ada kerupuk yang dikembalikan oleh konsumen atau pelanggan. Sama seperti bapak J, F untuk menghasilkan kerupuk yang bagus menggunakan kerupuk dan minyak goreng yang baik dan tidak merubahnya meskipun harga mengalami kenaikan. Seperti yang disampaikan oleh F *“kualitas kerupuk mentah yang saya gunakan selalu sama meskipun harga mengalami kenaikan. Pokoknya yang disenangi pelanggan ya dibeli mbak. Kalau minyak goreng saya menggunakan minyak goreng curah kualitas baik mbak dan menggunakannya dalam 3 kali menggoreng. Bila ada sisa minyak goreng yang terpakai saya menyaring dan mencampurnya dengan yang baru”*. Bapak ini juga saat awal menitipkan barang dagangan

melakukan perjanjian terlebih dahulu dengan konsumen atau pelanggan agar mengganti barang dagangan yang tidak renyah dengan kerupuk yang baru atau uang. Hal tersebut juga dilakukan oleh S yaitu agar menghasilkan kerupuk yang bagus menggunakan kerupuk dan minyak goreng baik. Selain itu bapak ini juga saat awal menitipkan barang dagangan melakukan perjanjian terlebih dahulu dengan konsumen atau pelanggan agar mengganti barang dagangan yang tidak renyah dengan kerupuk yang baru.

Hemat perlu diterapkan pada setiap individu, dengan sikap hemat akan membuat seseorang akan memikirkan terlebih dahulu kebutuhan yang terpenting harus dipenuhi. Tasmara (2002:105) mengatakan bahwa seseorang yang berhemat bukan dikarenakan ingin menumpuk kekayaan sehingga melahirkan sifat kikir individualistis. Mereka berhemat karena adanya suatu keyakinan bahwa tidak selamanya waktu itu berjalan lurus, ada *up and down*, sehingga berhemat berarti mengestimasi apa yang akan terjadi dimasa mendatang. Sedangkan Nitisemito (1992:38) mengatakan sikap hidup hemat juga dianjurkan untuk bersikap sederhana dengan artian hidup bersahaja, tidak berlebih-lebihan dalam hidupnya. Bagi penjual kerupuk keliling sikap hemat yang ditunjukkan dengan mengusahakan makan di rumah terlebih dahulu saat berjualan meskipun terkadang masih makan diluar. Penjual kerupuk keliling juga mengusahakan menyisihkan sedikit penghasilan yang diperoleh untuk ditabung. Dari 4 subjek penelitian menunjukkan hemat dalam mengelola penghasilan yang diperoleh untuk biaya berjualan kerupuk keliling karena mengusahakan makan di rumah terlebih dahulu meskipun terkadang makan diluar, dan mereka juga menyisihkan sedikit dari penghasilannya untuk ditabung.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaporkan pada Bab IV maka dapat ditarik kesimpulan bahwa

keseluruhan subjek, yakni penjual kerupuk keliling di Desa Brabe Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo sebanyak 4 (empat) orang memiliki etos kerja yang bervariasi. Hal tersebut ditunjukkan dengan sikap kerja keras, menghargai waktu, tanggung jawab dan hemat. Subjek 1, etos kerjanya ditunjukkan dengan perilaku yang lebih menghargai waktu dan tanggung jawab. Sedangkan subjek 2 lebih menunjukkan bertanggung jawab dan hemat dalam menjalankan pekerjaannya. Subjek 3, etos kerjanya nampak pada perilakunya dengan bekerja keras dan bertanggung jawab dalam pekerjaannya. Untuk subjek 4 etos kerjanya lebih nampak pada sikap kerja keras. Masing-masing penjual kerupuk keliling di Desa Brabe memiliki etos kerja yang berbeda-beda.

#### SARAN

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini, ada beberapa saran yang perlu dipertimbangkan, sebagai berikut:

- a. Bagi penjual kerupuk keliling harus terus menjaga etos kerjanya dari segala aspek yang meliputi kerja keras, menghargai waktu, tanggung jawab, dan hemat.
- b. Bagi peneliti yang akan datang perlu melibatkan aspek-aspek dari etos kerja yang lainnya seperti tekun, pantang menyerah dan keuletan dalam menjalankan suatu pekerjaannya.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Alma, B. 2010. *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung: Alfabeta.
- [2] Kasali. 2010. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- [3] Manning dan Effendi. 1996. *Urbanisasi, Pengangguran dan Sektor Informal di Kota Jakarta*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- [4] Nawawi, H. 2003. *Manajemen Strategik Organisasi Non profit Bidang pemerintahan*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- [5] Nitisemito. 1992. *Kiat Meningkatkan Produktivitas Kerja*. Jakarta: PT. Cipta Rineka.

- [6] Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- [7] Suryana, Y. & Bayu, K. 2010. *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- [8] Tasmara, T. 1995. *Membudayakan Etos Kerja Islami*. Jakarta: Gema Insani.
- [9] Tasmara, T. 2002. *Membudayakan Etos Kerja Islami*. Jakarta: Gema Insani.
- [10] Yuanita, S. 2011. *Tips Menunbuhkan Motivasi dan Kepercayaan Meraih Kesuksesan*. Yogyakarta: Brilliant Books.