



**ETOS KERJA PEDAGANG CINA DALAM BERWIRAUSAHA DI DESA
KALIBARU WETAN KECAMATAN KALIBARU KABUPATEN
BANYUWANGI**

SKRIPSI

Oleh:

**IRVAN WAHYUDI
NIM 100210301107**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER
2015**



**ETOS KERJA PEDAGANG CINA DALAM BERWIRAUSAHA DI DESA
KALIBARU WETAN KECAMATAN KALIBARU KABUPATEN
BANYUWANGI**

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
untuk menyelesaikan S1 pada Program Studi Pendidikan Ekonomi
dan mencapai gelar Sarjana Pendidikan

Oleh:

**IRVAN WAHYUDI
NIM 100210301107**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER
2015**

PERSEMBAHAN

Karya ini merupakan sebagian dari rangkaian proses yang masih panjang. Atas berkah dan rahmat Allah SWT, serta do'a dari orang-orang tersayang karya ini dapat terselesaikan.

Dengan rasa syukur dan tulus hati saya persembahkan karya ini kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta, Ibunda Jumariya dan Hamid yang telah memberikan perhatian, do'a, dukungan, pengorbanan, serta cinta dan kasih sayang yang tulus.
2. Adekku tersayang, Angga Sufiyanto yang selalu memberikan perhatian dan doa selama ini.
3. Kekasihku tercinta Sovya Aprilia Rohmad yang telah memberikan semangat, perhatian serta do'a yang tiada henti.
4. Bapak dan ibu dosen Pendidikan Ekonomi Universitas Jember yang telah memberikan ilmu dan bimbingan dengan penuh kesabaran;
5. Almamater kebanggaanku Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Irvan Wahyudi

NIM : 100210301107

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul **“Etos Kerja Pedagang Cina Dalam Berwiruasha Di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi”** adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi mana pun, 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 mana pun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 13 Mei 2015

Yang menyatakan,

Irvan Wahyudi
NIM 100210301107

PERSETUJUAN

**ETOS KERJA PEDAGANG CINA DALAM BERWIRAUSAHA DI DESA
KALIBARU WETAN KECAMATAN KALIBARU KABUPATEN
BANYUWANGI**

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
untuk menyelesaikan S1 pada Program Studi Pendidikan Ekonomi
dan mencapai gelar Sarjana Pendidikan

Oleh

Nama : Irvan Wahyudi
NIM : 100210301107
Angkatan : 2010
Tempat tanggal lahir : Banyuwangi, 20 Mei 1990
Jurusan/program : Pendidikan IPS/Pendidikan Ekonomi

Disetujui oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II

Dra. Retna Ngesti S, M.P
NIP. 19670715 199403 2 004

Dra. Sri Wahyuni, M.Si
NIP. 19570528 198403 2 002

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**Etos Kerja Pedagang Cina Dalam Berwirausaha Di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi**” telah diuji dan disahkan pada:

Hari/ Tanggal : Rabu, 13 Mei 2015

Tempat : Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember

Tim Penguji

Ketua,

Sekretaris,

Dra. Retna Ngesti S, M.P
NIP. 19670715 199403 2 004

Dra. Sri Wahyuni, M.Si
NIP. 19570528 198403 2 002

Anggota I,

Anggota II,

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

Drs. Umar HMS, M. Si
NIP. 19621231 198802 1 001

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember,

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

RINGKASAN

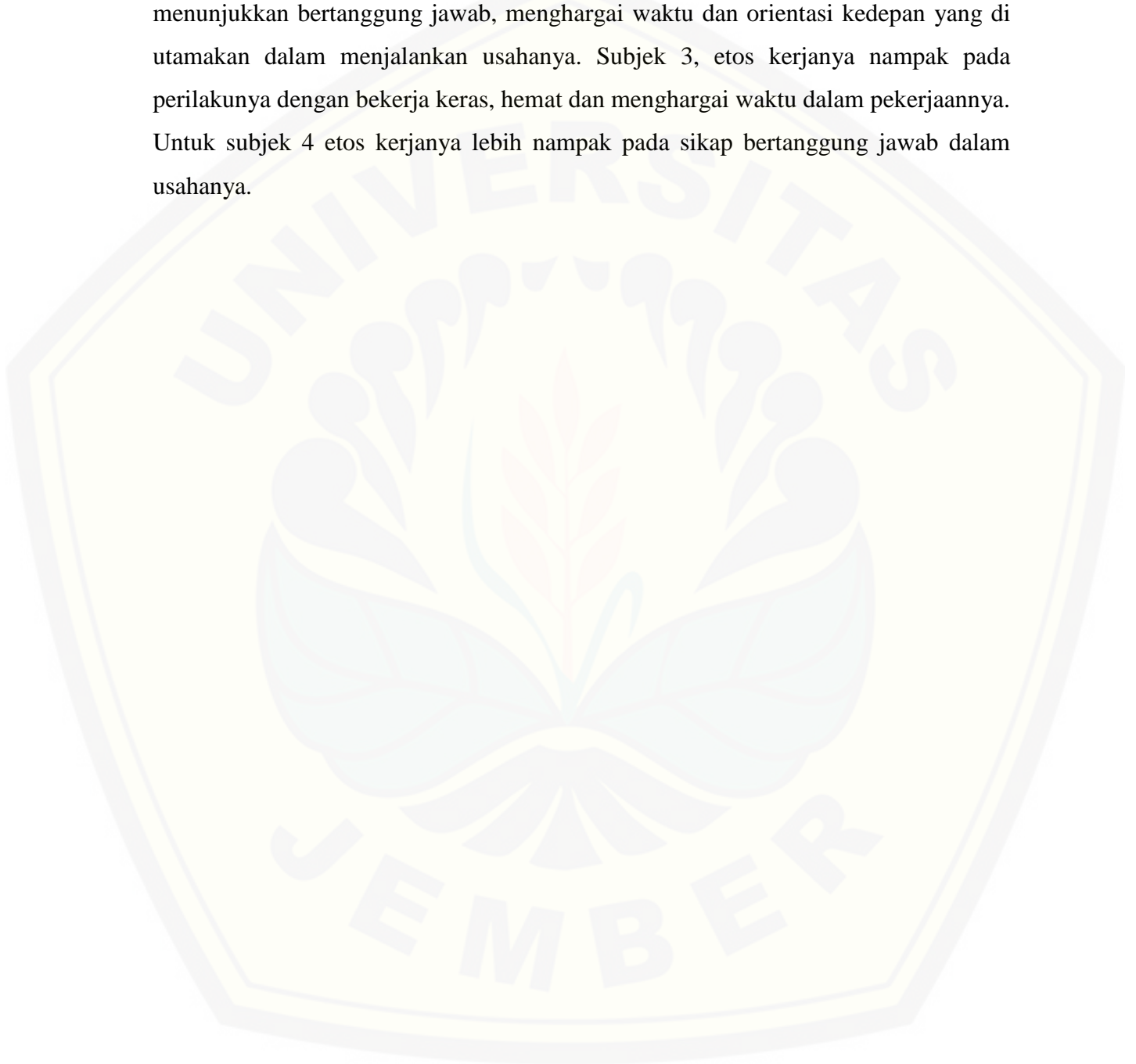
Etos Kerja Pedagang Cina Dalam Berwirausaha Di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi, Irvan Wahyudi, 100210301107; 2015; 60 halaman; Jurusan IPS Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas dan Keguruan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Penduduk Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi sebagian besar penduduk bekerja di sektor pasar. Sebagian ada penduduk etnis cina yang bekerja sebagai pedagang di setiap hari mulai dari pagi sampai sore hari. Kegiatan usaha selalu mereka lakukan setiap hari tanpa libur dalam 1 bulan untuk menjalankan usahanya. Hal tersebut mereka lakukan dengan kebiasaan yang dari dahulu hingga sekarang untuk selalu di kenal oleh pelanggannya, sehingga dalam menjalankan usahanya mereka tak lepas dari etos kerja.

Sesuai dengan permasalahan yang ada, maka tujuan yang ingin di capai dalam penelitian ini adalah untuk menjelaskan Etos Kerja Pedagang Cina Dalam Berwirausaha di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penentuan lokasi penelitian ditentukan dengan menggunakan metode *purposive area*. Penentuan subjek menggunakan metode *purposive sampling*. Metode pengumpulan data yang digunakan terdiri dari metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi.

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan secara langsung terhadap subjek penelitian mengenai etos kerja pedagang cina dalam berwirausaha di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi sebanyak 4 orang memiliki etos kerja yang hampir sama. Hal tersebut ditunjukkan dengan sikap kerja keras, hemat, bertanggung jawab, orientasi kedepan dan menghargai waktu. Pada subjek 1,

etos kerja ditunjukkan dengan perilaku yang lebih hemat dan menghargai waktu dalam melakukan pekerjaan sebagai pedagang swalayan. Sedangkan subjek 2 lebih menunjukkan bertanggung jawab, menghargai waktu dan orientasi kedepan yang diutamakan dalam menjalankan usahanya. Subjek 3, etos kerjanya nampak pada perilakunya dengan bekerja keras, hemat dan menghargai waktu dalam pekerjaannya. Untuk subjek 4 etos kerjanya lebih nampak pada sikap bertanggung jawab dalam usahanya.



PRAKATA

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis ilmiah, berupa skripsi yang berjudul **“Etos Kerja Pedagang Cina Dalam Berwirausaha Di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi”**. Karya tulis ilmiah ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan Pendidikan Sarjana Strata Satu (S1) Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Program Studi Pendidikan Ekonomi pada Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan 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 IPS 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. Dra. Retna Ngesti S, M.P, selaku Dosen Pembimbing I dan Dra. Sri Wahyuni, M.Si selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan pikiran serta perhatiannya guna memberikan bimbingan dan pengarahan demi terselesainya penyusuna skripsi serta Dr. Sukidin, M.Pd selaku dosen pembahas dan Drs, Umar HMS, M.Si selaku dosen penguji yang telah memberikan masukan pada skripsi ini;
5. Semua dosen-dosen FKIP Program Studi Pendidikan Ekonomi yang selama ini telah banyak membimbing serta memberikan ilmu kepada penulis sampai akhirnya saya dapat menyelesaikan studi ini;

6. Kepala Desa Kalibaru Wetan yang telah memberikan izin dalam penelitian ini sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini ;
7. Para pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi yang turut membantu dalam pengumpulan data skripsi ini;
8. Sahabatku, Fery Anggriawan, Robi Dwi P, Ahmad Nurhadi, dan Zainal Abidin terimakasih atas dukungannya dan bantuannya. Teman-teman kos B2(Agung S, Nanang Z, Mas Isak, Argo, dan Agam yang telah memberikan dukungannya:
9. Teman seperjuangan Pendidikan Ekonomi Angkatan 2010, terimakasih atas semangat dan semua kenangan selama ini;
10. Semua pihak yang membantu terselesaikannya penulisan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu. Hanya doa yang dapat penulis panjatkan semoga segala kebaikan dan dukungannya yang telah diberikan mendapatkan balasan dari Allah SWT.

Dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa sempurna hanyalah milik Allah SWT, oleh karena itu Penulis juga menerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap, semoga skripsi ini dapat bermanfaat.

Jember, 13 Mei 2015

Penulis

DAFTAR ISI

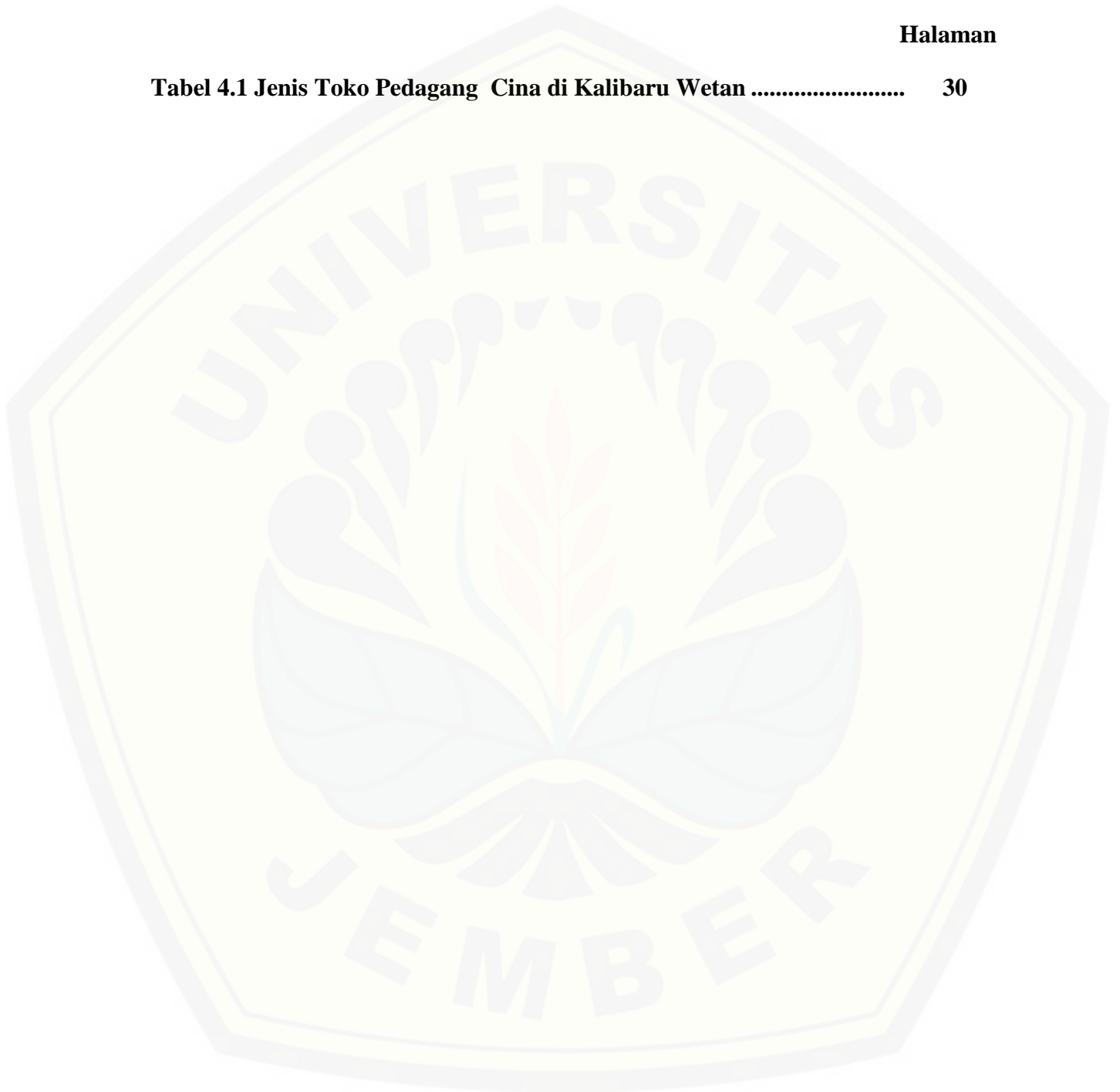
	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PEPERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
RINGKASAN	vii
PRAKATA.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	4
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
1.5 Pembatasan Masalah	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu	6
2.2 Teori Etos Kerja.....	7
2.2.1 Kerja Keras	11
2.2.2 Hemat.....	12

2.2.3	Tanggung Jawab	13
2.2.4	Orientasi Kedepan	14
2.2.5	Menghargai Waktu.....	15
2.3	Pedagang Cina Dalam Berwirausaha	16
2.4	Kerangka Berfikir	20
BAB 3.	METODE PENELITIAN.....	21
3.1	Jenis Penelitian.....	21
3.2	Definisi Konsep Penelitian	21
	
3.3	Metode Penentuan Lokasi Penelitian	22
3.4	Metode Penentuan Subjek	22
3.5	Jenis Data dan Sumber Data	24
3.5.1	Jenis Data.....	24
3.5.2	Sumber Data	24
3.6	Metode Pengumpulan Data.....	24
3.6.1	Wawancara.....	25
3.6.2	Metode Observasi.....	25
	
3.6.3	Metode Dokumen	26
3.7	Metode Analisis Data.....	26
3.8	Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data.....	27
BAB 4.	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	29
4.1	Gambaran Umum	29
	
4.2	Data Utama.....	30
4.2.1	Gambaran Umum Subjek Penelitian	30

4.3 Deskripsi Subjek Penelitian	31
4.3.1 Siang Lie.....	31
4.3.2 Liem Oksan.....	33
4.3.3 Owin Yah	36
4.3.4 Yan Nio.....	38
4.4 Konsep Etos Kerja	41
4.4.1 Faktor Pendorong Bekerja Pedagang	41
4.4.2 Etos Kerja	41
4.4.2.1 Kerja Keras.....	44
4.4.2.2 Bertanggung Jawab	46
.....	
4.4.2.3 Menghargai Waktu	49
4.4.2.4 Hemat	52
4.4.2.5 Orientasi Kedepan	54
4.5 Pembahasan.....	57
4.5.1 Etos Kerja	58
4.5.1.1 Kerja Keras.....	58
4.5.1.2 Bertanggung jawab	60
4.5.1.3 Hemat	61
4.5.1.4 Menghargai waktu	62
4.5.1.5 Orientasi kedepan	64
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN	68
5.1 Kesimpulan.....	68
5.2 Saran	68
DAFTAR BACAAN.....	69
LAMPIRAN-LAMPIRAN	71

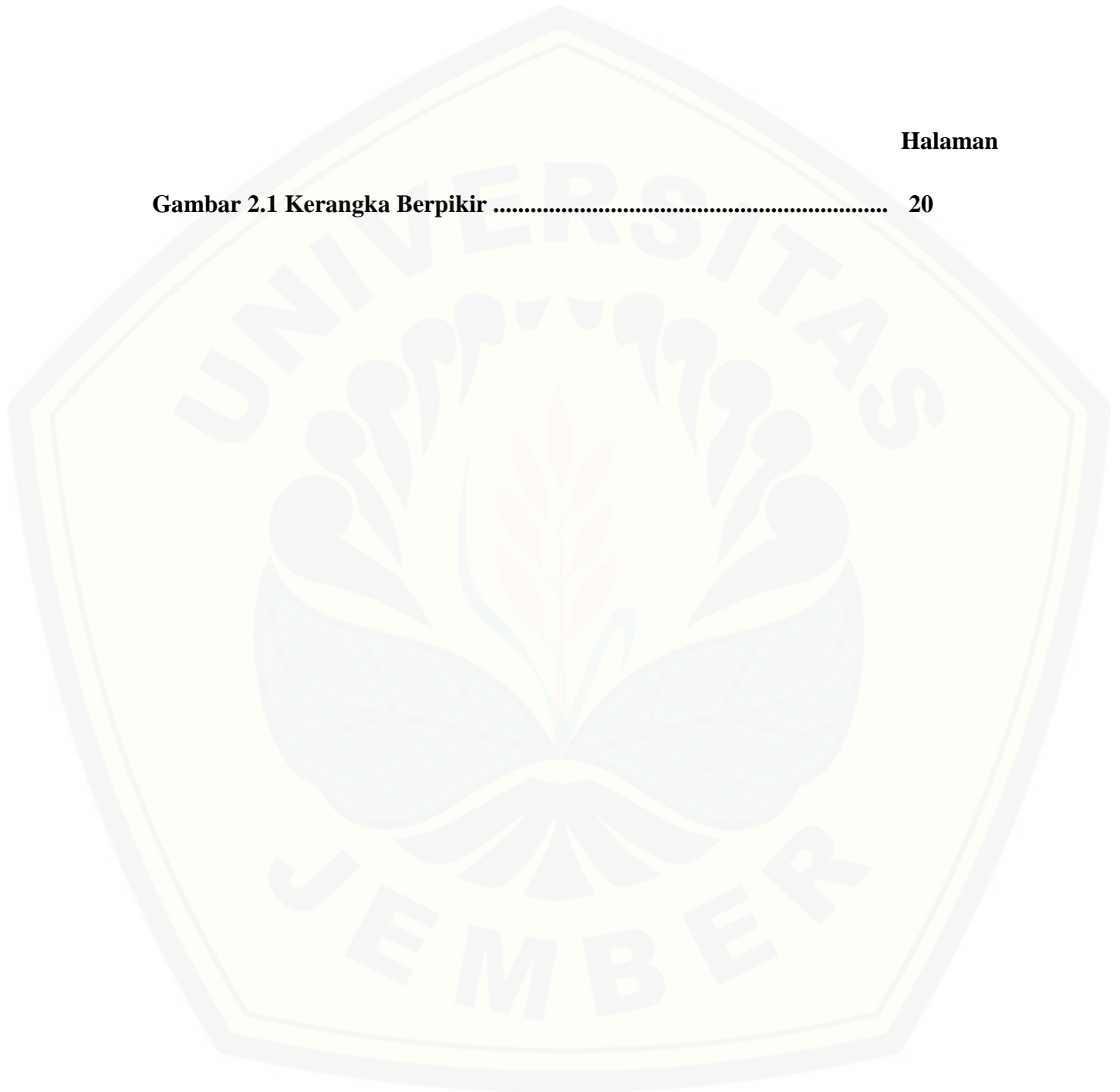
DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Jenis Toko Pedagang Cina di Kalibaru Wetan	30



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	20



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A. Matrik Penelitian.....	72
Lampiran B. Tuntunan Penelitian	73
Lampiran C. Pedoman Wawancara.....	74
Lampiran D. Transkrip Wawancara.....	76
Lampiran E. Dokumentasi	100
Lampiran F. Lembar Konsultasi	102
Lampiran G. Surat Ijin Penelitian	104
Lampiran H. Riwayat Hidup.....	105

BAB. 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan Negara yang sedang berkembang untuk maju dengan adanya perkembangan ini juga di dukung dengan adanya banyaknya pengusaha yang tinggal di Indonesia terutama minoritas Cina dalam menjalankan berwirausaha. Seseorang yang memiliki jiwa berwirausaha memiliki tanggung jawab yang besar terhadap usaha yang sedang dijalankan, yaitu tanggung jawab terhadap diri sendiri, kepada masyarakat, ataupun pihak-pihak luar. Dengan berwirausaha diharapkan seseorang mampu mandiri, membuka lapangan kerja bagi orang lain, dan menjadi bos bagi usahanya. Berwirausaha bagi orang cina merupakan salah satu bagi mereka bekerja yang tidak mengenal waktu untuk mencapai tujuan dengan berwirausaha meningkatkan harga diri dan mereka memperoleh penghasilan untuk dirinya. Minoritas Cina dalam menjalankan usaha tidak lepas dari etos kerja yang tinggi yang sudah ada sejak mereka kecil yang mana sejak usia 5 tahun ikut bekerja membantu keluarganya melayani pembeli yang datang. Sehingga mereka sudah di didik untuk menjalankan usahanya ketika sudah besar untuk menggantikan ke dua orang tuanya.

Bekerja bagi orang cina sudah menjadi tuntutan hidup untuk memenuhi kebutuhan hidup dengan berusaha bekerja keras untuk mencapai tujuan. Etos kerja yang dimiliki pedagang cina merupakan salah satu etos kerja yang tinggi. Masyarakat sering membuat asumsi bahwa etos kerja yang tinggi akan mendukung kesuksesan seseorang dalam bekerja, karena etos kerja yang tinggi selalu identik dengan kerja keras dan pantang menyerah dalam berusaha. Keberhasilan pedagang cina dalam berwirausaha tak lepas dari etos kerjanya yang tinggi. Keberanian mereka dalam berwirausaha sudah tidak diragukan lagi, etos kerja yang tinggi, kemauan untuk berspekulasi dan berinvestasi mendukung kemampuan etnis cina dalam

berwirausaha. Hal ini merupakan bagian dari budaya yang mengharuskan untuk bekerja sekuat tenaga dan menghemat hasil yang telah didapat. Akan tetapi untuk saat ini anggapan tersebut sudah tidak berlaku lagi. Anak-anak dari pedagang cina sudah menikmati hidup berkecukupan bahkan bisa dibilang lebih, oleh sebab itu mereka tidak terlalu berusaha keras bahkan tinggal menikmati hasil atas usaha yang telah dibangun orang tuanya. Sehingga untuk saat ini perlu dipertanyakan adakah sifat hemat ada dalam diri anak generasi berikutnya dalam menjalankan usahanya. Adanya struktur keluarga yang bersifat extended famili dari keturunan ayah, berfungsi menjadi perekat hubungan antar keluarga. Ikatan keluarga besar ini memegang monopoli dan peranan bagaimana tiap-tiap anggota keluarga memperjuangkan pola hidupnya.

Masyarakat keturunan cina merupakan bagian yang tidak terpisah dari masyarakat Indonesia. Orang cina sudah sejak lama menjalin hubungan dengan penduduk pribumi dan akhirnya menetap di Indonesia. Hubungan dagang dengan Indonesia ini terbina sejak abad ke-13, pada umumnya orang cina yang pertama datang ke Indonesia hanya terdiri dari kaum laki-laki saja. Akan tetapi setelah perang dunia pertama berakhir para imigran cina membawa pula kaum wanita serta keluarga lainnya ke Indonesia. Sejak itulah banyak orang cina yang datang ke Indonesia. Krisis ekonomi yang melanda Indonesia pada tahun 1997 menimbulkan dampak yang negatif bagi Indonesia dan krisis yang berkepanjangan tersebut memunculkan banyak masalah ekonomi, sosial, maupun budaya. Banyak para pengusaha yang gulung tikar sehingga mengakibatkan terjadinya pengangguran yang berdampak pada meningkatnya kemiskinan. Walaupun banyak pengusaha yang gulung tikar akibat krisis ekonomi namun para pedagang cina tetap mampu bertahan di tengah gejolak krisis di Indonesia. Etos kerja adalah kunci dari keberhasilan pedagan cina, hal ini terlihat dari dominasi pedagang cina yang lebih menguasai pasar dibandingkan orang pribumi.

Kota Kalibaru merupakan salah satu kota yang terletak di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi. Kota Kalibaru merupakan suatu pusat keramaian pasar yang mana terdiri dari pedagang Cina yang bertempat tinggal menetap untuk menjalankan usaha yang dijalani sampai saat ini. Pedagang orang cina yang bertempat tinggal di Kalibaru jalan raya Jember berdagang yang di kelolah sejak turun temurun sehingga kepercayaan masyarakat untuk membeli dagangannya tetap lebih memilih untuk membeli di pedagang Cina. Pedagang cina dalam menjalankan usahanya bekerja dengan semangat yang tinggi merupakan tuntutan yang harus dilakukan untuk pemenuhan hidup yang ingin dicapai. Seseorang yang ingin kebutuhannya terpenuhi maka seseorang harus bekerja keras dan harus memaksimalkan potensi yang dia miliki untuk memenuhi kebutuhan yang ingin dicapai. Anggapan yang beredar pada komunitas orang cina bahwa kekayaan adalah bekal untuk diakherat nanti maka tidak jarang semua berlomba-lomba untuk mencari kekayaan sebanyak-banyaknya. Dengan adanya suatu kekayaan yang berlimpah menjadikan bisa melakukan apa yang di inginkan, oleh sebab itu kekayaan sebagai faktor utama dalam mencari tujuan hidup

Dapat kita lihat keterikatan antara keluarga yang sejak awal memang mereka di didik untuk menjadi seorang pedagang dan ini sudah menjadi keahlian bagi orang Cina sendiri bahwa mereka ahli dalam bidang perdagangan. Hal ini tak lepas dari kemampuan berdagang yang sejak turun-temurun diwariskan kemudian dikaitkan dengan sifat-sifat tradisi budaya untuk bersifat hemat, kerja keras, disiplin, dan tanggung jawab. Etos kerja yang tinggi akan menjadikan suatu usaha yang sukses dalam menjalankan usahanya, Etos kerja yang dilakukan seperti menghargai waktu, Sesuai dengan hasil wawancara pada salah satu pedagang cina menyatakan:

“Saya setiap harinya membuka toko mulai jam 06.00 pagi dan menutup toko sampai jam 18.00 sore. Pembeli tidak hanya berasal dari Kalibaru saja, tetapi juga dari Glenmore, Garahan, Wadung, dan daerah Sempolan”.(LO, 43)

Selain etos kerja yang dilakukan pedagang cina adalah melakukan diversifikasi usaha, sebagian pedagang cina di Desa Kalibaru Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi memilih melakukan diversifikasi usaha untuk menambah pendapatan, mereka umumnya memiliki lebih dari satu toko setiap toko menjual barang-barang yang berbeda dan tempat toko berbeda. Sesuai dengan hasil wawancara pada salah satu pedagang cina menyatakan:

“Saya memiliki dua toko mas, toko yang pertama saya miliki toko suwalayan minimarket setelah itu saya mengembangkan salah satu toko lagi mas yaitu toko elektronik hitung-hitung untuk menambah pendapatan saya mas”.(SL,55)

Berdasarkan latar belakang yang telah di jelaskan, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Etos Kerja Pedagang Cina Dalam Berwirausaha Di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi “**.

1.1 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka yang dapat dirumuskan masalah dalam penelitian ini adalah Bagaimana Etos Kerja Pedagang Cina dalam berwirausaha di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi dalam menjalankan usahanya?

1.2 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka yang menjadi tujuan penelitian ini adalah untuk mendiskripsikan Etos Kerja Pedagang Cina dalam Berwirausaha Di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi.

1.3 Manfaat Penelitian

1. Bagi peneliti, untuk memperoleh pengetahuan dan memperdalam pemahaman di bidang penelitian perekonomian khususnya tentang etos kerja pedagang cina dalam berwirausaha. Penelitian ini juga sebagai sarana penelitian untuk menerapkan pengetahuan yang telah diperoleh selama di bangku kuliah.
2. Bagi Perguruan Tinggi, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan referensi dan kepustakaan bagi mahasiswa.
3. Bagi penelitian lain, diharapkan hasil penelitian ini digunakan sebagai acuan dan perbandingan dalam penelitian yang sejenis pada masa yang akan datang.
4. Bagi masyarakat umum, diharap dapat memberikan informasi dan pengetahuan tentang etos kerja yang tinggi dalam menjalankan suatu usahanya.

1.4 Pembatasan Masalah

Pembatasan masalah di buat untuk menghindari rung lingkup masalah yang diteliti terlalu luas. Adapaun pembatasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Penelitian ini hanya akan meneliti etos kerja pedagang cina dalam berwirausaha.
2. Subjek penelitian adalah pedagang cina di Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini akan membahas tentang penelitian terdahulu dan beberapa teori yang digunakan sebagai pandangan teori dalam penelitian yang dilakukan peneliti. Teori-teori tersebut meliputi landasan teori etos kerja pedagang cina dalam berwirausaha.

2.1 Penelitian Terdahulu

Tinjauan penelitian terdahulu dalam penelitian ini diambil dari tiga penelitian, Menurut hasil penelitian Santoso (2009) tentang “Etos Kerja Pengusaha Muslim Perkotaan Di Kota Ponorogo” menyimpulkan bahwa para pengusaha muslim mempunyai etos kerja yang tinggi, semangat kerja mereka tidak hanya di dorong motif-motif kebutuhan ekonomi tetapi juga didorong oleh motif religi dan motif sosial. Pengusaha muslim untuk meningkatkan taraf hidupnya dan menjalankan usahanya adalah modal utama semangat bekerja selain mereka mempunyai pengalaman dan keterampilan yang cukup. Etos kerja yang tinggi para pengusaha muslim tersebut masih belum didukung adanya jaringan kerja antara para pengusaha dan bahkan mereka mengandalkan pada ikatan emosi masyarakat sesama muslim. Meskipun mereka telah dapat mengalami kemajuan usaha baik dibidang perdagangan dan jasa maupun industri dan hal ini merupakan indikasi penting adanya kemampuan yang baik dari pengusaha tersebut dalam mengelolah dan mengembangkan usaha dagangnya.

Penelitian yang dilakukan oleh Eko Hari Cahyono (2013) yang berjudul “Etos Kerja Pedagang Kaki Lima di Lingkungan Kampus Jember”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dengan semangat kerja, kemauan dan keyakinan yang tinggi dan berusaha secara maksimal akan mendapatkan hasil pula. Etos kerja yang di miliki pedagang kaki lima jalan Jawa dan jalan Kalimantan tercermin dalam sikap

penuh perhitungan, sikap menghargai waktu, sikap hidup hemat, sikap mampu bersaing, sikap mandiri dan sikap pantang menyerah.

Penelitian yang dilakukan oleh Hodri tahun 2011 dengan judul Sikap Mental dan Etos Kerja PKL (Barang Loak) di sekitar Johar Plaza Jember menyebutkan bahwa pedagang-pedagang tersebut memiliki semangat kerja yang tinggi. Mereka bekerja tanpa hari libur yang mengindikasikan bahwa mereka memiliki semangat kerja keras yang tinggi. Pedagang-pedagang tersebut juga memiliki sikap mental optimis yang tinggi yang terlihat dari keinginan pedagang tersebut mencari tempat yang lebih layak untuk menjajakan barang dagangannya.

Perbedaan pada penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah fokus penelitian yaitu tentang etos kerja. Etos kerja dalam penelitian ini di fokuskan pada kerja keras, tanggung jawab, dan orientasi kedepan, hemat, menghargai waktu. Perbedaan penelitian terdahulu dengan sekarang adalah subjek penelitian. Subjek penelitian dalam penelitian Santoso adalah Pengusaha Muslim Perkotaan Di Kota Ponorogo. Subjek penelitian dalam Eko Hari Cahyono adalah pedagang kaki lima (PKL) dilingkungan kampus. Penelitian yang dilakukan oleh Hodri subjek penelitian Etos Kerja PKL (Barang Loak) di sekitar Johar Plaza Jember. Sedangkan Penelitian ini , subjek penelitian adalah Pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi.

2.2 Landasan Teori Etos Kerja

Manusia sebagai makhluk paling sempurna diberi akal pikiran dan naluri yang memungkinkan mereka untuk menciptakan segala cara dan upaya menuju keberhasilan hidup. Dengan akal pikiran dan naluri, manusia mempunyai kemampuan untuk mengembangkan potensi diri yang dimiliki dan biasanya mereka reflesikan dengan bekerja. Dalam bekerja dan motivasi kerja yang tinggi sangat dibutuhkan untuk menumbuhkan etos kerja yang tinggi. Hal ini dikarenakan tinggi

rendahnya kualitas dan profesionalisme seseorang dalam bekerja sangat ditentukan oleh etos kerja yang dimiliki orang tersebut.

Etos kerja berasal dari bahasa Yunani merupakan kata yang terdiri dari “etos” dan “kerja”. Menurut Tasmara (2002:15) secara etimologis etos berasal dari bahasa Yunani yaitu ethos yang berarti karakter, watak kesusilaan, adat istiadat atau kebiasaan. Sedangkan pengertian kerja menurut Harefa (2004:31) adalah semua aktivitas atau tindakan yang di rencanakan untuk menjalankan hidup dan kehidupan secara lahiriah (ekonomis), mental (psikologis), sosial (sosiologis), dan spiritual (teologis) guna mencapai kehidupan yang utuh, holistik dan manusiawi. Kerja yang dimaksud di sini juga harus memiliki dimensi sosial (bergaul, bersilaturahmi), mental (belajar, aktualisasi diri), dan spiritual (ibadah) bahwa manusia adalah makhluk ekonomi dan mesin produksi yang dapat bertindak dan di perlakukan seandainya. Kemudian makna etos mengandung pengertian yang berarti sikap, pandangan, pedoman atau tolak ukur yang ditentukan dari diri dalam diri sendiri seseorang atau sekelompok orang dalam berkegiatan yang dengan sengaja di arahkan pada suatu tujuan tertentu (Rifai,2007:347). Tujuan itu adalah kekayaan manusia itu sendiri, entah itu jasmani atau rohani atau bertahan terhadap kekayaan yang telah diperoleh.

Jadi, etos kerja merupakan sikap dasar yang dimiliki seseorang maupun kelompok mengenai cara bekerja dan keinginan untuk menjujung tinggi mutu pekerjaan, dan bahkan mampu meningkatkan prestasi kerja secara optimal dalam pemenuhan kebutuhan ekonominya. Pendapat lain mengenai etos kerja di kemukakan oleh Anoraga (2009:29) etos kerja adalah pandangan dan sikap suatu bangsa atau umat terhadap kerja, oleh karena itu untuk menimbulkan pandangan dan sikap yang menghargai kerja sebagai sesuatu yang luhur, di perlukan dorongan atau motivasi.

Berdasarkan pengertian etos kerja di atas, etos kerja merupakan sikap yang di tunjukkan oleh individu atau kelompok dalam menjalankan usaha secara sungguh-sungguh, serta kemauan dan keyakinan yang tinggi sehingga mendapatkan hasil yang maksimal.

Seseorang dikatakan memiliki etos kerja tinggi apabila mereka membiasakan diri untuk bersikap baik di dalam suatu usaha atau kegiatan, salah satunya dengan bersikap disiplin, bersemangat, bertanggung jawab, pantang menyerah, dan lain sebagainya. Menurut Namawi (2003:391), dikatakan seseorang memiliki etos kerja yang tinggi apabila menunjukkan tanda-tanda sebagai berikut :

- a. Mempunyai penilaian yang sangat positif terhadap hasil kerja manusia,
- b. Kerja dihayati sebagai suatu proses yang membutuhkan ketekunan dan sekaligus sarana yang penting dalam mewujudkan cita-cita
- c. Kerja dilakukan sebagai bentuk ibadah.

Teori diatas sejalan dengan pendapat Sinamo (dalam Harefa, 2004:25-26) terdapat 8 (delapan) etos kerja yaitu: (1) kerja itu suci, (2) kerja itu sehat, (3) kerja itu rahmat, (4) kerja itu amanah, (5) kerja itu seni, (6) kerja itu ibadah, (7) kerja itu mulia, dan (8) kerja itu kehormatan. Sedangkan Santoso (2012:27-207) mengemukakan 7 (tujuh) etos kerja terbaik dan mulia yaitu: (1) jujur dan berintegritas, (2) cerdas dan memiliki kreatifitas, (3) empati penuh peduli, (4) ikhlas penuh kecintaan, (5) berpikir maju, (6) mengutamakan kerja sama, dan (8) disiplin penuh tanggung jawab. Hal tersebut sejalan dengan pendapat Tasmara (2002:73-134) mengemukakan 25 (dua puluh lima) ciri etos kerja tinggi, yaitu menghargai terhadap waktu, jujur, memiliki komitmen, memiliki pendirian yang kuat, disiplin, berani menghadapi tantangan, percaya diri, kreatif, bertanggung jawab, bahagia karena melayani, memiliki harga diri, memiliki jiwa kepemimpinan, berorientasi pada masa depan, hidup hemat dan efisien, memiliki jiwa wiraswasta, memiliki insting bertanding, keinginan untuk mandiri, haus belajar dan mencari ilmu, memiliki

semangat perantauan, memperhatikan kesehatan gizi, tangguh dan pantang menyerah, berorientasi produktivitas, memperkaya jaringan silaturahmi, dan memiliki semangat perubahan.

Dengan demikian, tinggi rendahnya etos kerja suatu bangsa tidak dapat dilepas dari kualitas dalam pembangunan sumber daya manusia (SDM) yang merupakan motor penggerak untuk mencapai keberhasilan dalam pembangunan. Hal ini dapat di lihat dari keberhasilan Negara Jepang yang memiliki sumber daya manusia (SDM) yang muncul sebagai kepribadian, sikap dan etos kerja yang tinggi khususnya dalam sektor perindustrian dan perdagangan sehingga mereka mampu menjadi Negara industri terbesar didunia. Berbeda dengan Negara Indonesia yang memiliki sumber daya alam (SDA) melimpah tetapi tidak mendukung adanya sumber daya manusia (SDM) dan mentalitas kepribadian mandiri dalam mengelola kekayaan tersebut sehingga penduduk indonesia masih dalam kategori Negara miskin (Koentjaraningrat dalam Arif, 2011). Dimana, keberhasilan pembangunan suatu bangsa sangat diperlukan adanya sumber daya manusia (SDM) sebagai faktor pendukung pembangunan yaitu, manusia yang mempunyai sikap dan kepribadian mandiri untuk bekerja keras serta dapat menghargai waktu. Oleh karena itu, meningkatnya kualitas penduduk dapat tercapai apabila ada pendidikan yang merata dan bermutu, disertai dengan peningkatan dan perluasan pendidikan, keahlian dan keterampilan, sehingga meningkat pula aktivitas dan produktivitas masyarakat sebagai pelaku ekonomi (Tasmara, 2002:32).

Jadi etos kerja dapat disimpulkan merupakan faktor pendukung dalam mendapatkan kesempatan untuk peningkatan produktivitas kerja. Dimensi etos kerja di pengaruhi oleh faktro-faktor yang meliputi faktor internal dan eksternal. Faktor internal datang dari dalam diri seseorang seperti rendahnya pendidikan atau adanya hambatan budaya. Faktor eksternal datang dari luar kemampuan orang bersangkutan, seperti birokrasi atau peraturan -peraturan resmi yang dapat menghambat seseorang

dalam memanfaatkan sumberdaya. Oleh karena itu tinggi rendahnya etos kerja seseorang dapat terjadi dikarenakan “ketidakmampuan” sistem dan struktur sosial dalam menyediakan kesempatan- kesempatan yang memungkinkan bagi orang bekerja.

Dari berbagai pendapat ciri etos kerja tidak semua pendapat diatas terdapat pada diri pedagang cina dalam berwirausaha mengacu pada teori yang dijelaskan oleh Tasmara, Indikator etos kerja menjadi fokus dalam penelitian ini meliputi ;

2.2.1 Kerja Keras

Menurut Yuanita (2012:88) bekerja keras adalah melakukan sesuatu usaha atau pekerjaan secara terus menerus tanpa mengenal lelah. Bekerja keras juga dapat diartikan sebagai suatu tindakan atau perbuatan yang dilakukan dengan sungguh-sungguh dan serius sampai tercapai tujuan. Dalam hal ini, kerja keras tidaklah selalu identik dengan kerja banting tulang yang mengeluarkan tenaga secara fisik, tetapi sikap kerja keras juga dapat dilakukan dengan berfikir sungguh-sungguh dalam melaksanakan setiap pekerjaan.

Kerja keras harus dimiliki oleh setiap orang dalam bekerja. Dalam hal ini unsur tekun, ulet, dan pantang menyerah juga memiliki peran yang penting, sebab bagaimana seseorang akan bekerja keras tanpa adanya ketekunan, keuletan dan semangat pantang menyerah. Kerja keras adalah berusaha dengan sepenuh hati dengan sekuat tenaga untuk berupaya mendapatkan keinginan untuk mencapai hasil yang maksimal. Dengan melihat keadaan tersebut, maka wajar sekali jika pedagang cina selalu melihat peluang yang ada, penambahan jam kerja merupakan salah satu bahwa usaha yang maksimal akan memberi hasil yang maksimal juga. Pedagang cina selalu bekerja keras dalam berwirausaha mereka selalu kuat bersabar menunggu pembeli yang datang, dengan kesabaran maka akan timbul kerja keras yang sudah melekat pada dirinya.

Sedangkan pantang menyerah adalah sikap seorang wirausaha yang mempunyai semangat tinggi, mau berjuang untuk maju, gigih dalam menghadapi pekerjaan dan tantangan dalam kehidupan (Suryana dan Bayu, 2010:105). Adanya sikap pantang menyerah akan menumbuhkan rasa percaya diri dalam bekerja dan menganggap masalah yang ada sebagai motivasi bagi diri sendiri untuk lebih meningkatkan kualitas kerja. Dengan demikian, sifat tekun, ulet dan pantang menyerah merupakan suatu kesatuan unsur penting yang harus ada dalam diri seorang yang bekerja keras. Tanpa adanya ketekunan, keuletan, dan semangat pantang menyerah, suatu usaha atau tujuan tertentu yang sudah dilakukan tidak akan tercapai secara maksimal.

2.2.2 Hemat

Seorang cina sebagai wirausaha mampu memperkirakan apa yang terjadi dimasa yang akan datang dengan menyisihkan hasil laba yang diperoleh untuk usaha modal usaha yang akan datang. Untuk itu bertujuan untuk dapat lebih berkembang dan agar usahanya lebih maju dari keadaan yang sebelumnya. Menurut Tasmaran (2000:36) hemat dalam dunia wirausaha dapat didefinisikan sebagai kemampuan untuk mengintemasikan apa yang akan terjadi dimasa mendatang.

Melihat hal diatas dapat disimpulkan bahwa manusia memiliki sifat dalam mempertahankan kelangsungan hidupnya guna keberlanjutan keturunan kelak. Kehematan seorang merupakan salah satu keberhasilan seseorang dalam berwirausaha. Keberhasilan para pedagang cina dalam perdagangan ini dikarenakan sifat hemat yang dimiliki serta dipraktekkan secara langsung dalam praktek perdagangan kebiasaan hidup hemat ini menjadikanya sangat penuh perhitungan baik dalam menggunakan uang untuk kepentingan pribadi maupun untuk kepentingan usaha. Pedagang cina dalam menjalankan usahanya dengan kunci keberhasilanya yaitu dengan cara berhemat. Hal tersebut merupakan salah satu bentuk etos kerja yang dimiliki dengan berhemat.

2.2.3 Bertanggung jawab

Seseorang yang bekerja keras harus mempunyai tanggung jawab yang besar apa yang dia telah kerjakan, Tanggung jawab adalah kesadaran manusia akan tingkah laku atau perbuatannya yang disengaja atau tidak disengaja. Tanggung jawab juga berarti berbuat sebagai perwujudan sebagai kesadaran akan kewajibannya. Menurut Namawi (2003:395), tanggung jawab seseorang dalam bekerja merupakan kesanggupan seseorang tersebut untuk menyelesaikan pekerjaan yang dilaksanakan dengan sebaik-baiknya dan tepat pada waktunya serta berani mengambil keputusan yang diambilnya atau tindakan yang dijalankan. Sehingga salam menjalankan usahanya hal yang harus dilakukan adalah memiliki tanggung jawab, yang mana tanggung jawab itu akan menuntunnya kesesuatu yang menghasilkan baik dari dirinya dan orang lain.

Sebuah kedisiplinan merupakan kunci pokok bagi pedagang cina untuk bisa maju. Kedisiplinan pedagang Cina dalam berdagang dapat ditunjukkan dengan adanya kecepatan atau pemenuhan janji kepada pelanggan maupun kepada semua orang yang berhubungan dengannya. Oleh sebab itu apa yang akan dilakukan akan senantiasa di hargai jika bisa memegang janji baik terhadap diri sendiri maupun orang lain. Suatu yang dilakukan merupakan tanggung jawab baik kelaompok ataupun individu. Dalam menjalankan usahanya bertanggung jawab merupakan salah satu yang harus diutamakan baik kepada barang yang dijualnya ataupun dengan usahanya, sudah ditekankan bahwa dalam seseorang yang memiliki sikap tanggung jawab salah satu bentuk keberhasilan mereka dalam menjalankan usahanya. Untuk menjadi seorang yang bertanggung jawab dengan sangatlah mudah berkata dengan jujur dan sesuai dengan apa yang ada ataupun faktanya.

Pedagang cina dalam soal bertanggung jawab sudah tidak diragukan lagi, apalagi sudah mempunyai janji terhadap pelanggannya ia selalu tepat waktu. Sehingga banyak pedagang cina yang di sukai oleh orang pribumi, karena mereka tidak pernah luput dari janjinya. Hal yang terpenting dalam berdagang adalah dengan ramainya pengunjung yang berganti untuk membeli suatu barang. Sehingga pedagang cina dalam berwirausaha selalu bersikap tanggung jawab atas barang yang dibelinya oleh pembeli dengan begitu pelanggan akan lebih suka untuk membeli atau berbelanja kepada pedagang cina.

2.2.4 Orientasi Kedepan

Seseorang yang memiliki sikap berorientasi kedepan akan memilih pandangan bahwa dengan bekerja giat di saat ini akan membuahkan hasil yang dapat dinikmati dimasa yang akan datang. Menurut Suryana (2010:113) orang yang berorientasi kedepan adalah orang yang perspektif dan pandangan ke masa depan. Hal tersebut sejalan dengan pendapat Santoso (2012:162) yang mengatkan bahwa pribadi yang visioner atau berpikiran maju adalah mereka yang mampu berfikir jauh kedepan dengan jelas dan juga memberikan petunjuk bagaimana masa depan bisa dicapai.

Berdasarkan dua pendapat di atas dapat disimpulkan bahwasannya orang yang bekerja dengan berorientasi kedepan adalah mereka yang bekerja untuk mempersiapkan masa depan. Pedagang cina Sebagian keuntungan harus disimpan untuk mengembangkan kegiatan perdagangan dan menghadapi kemungkinan apa pun yang terjadi di luar dugaan, sebagian digunakan untuk modal kerja. Dengan demikian pedagang cina sudah terbiasa dalam melakukan tersebut sehingga mereka sukses dalam perdagangan.

Pedagang cina selalu memiliki orientasi kedepan dalam berwirausahanya dengan memiliki modal yang cukup mereka mampu menjalankan usahanya dengan

cara mengembangkan beberapa toko untuk mendapatkan hasil yang lebih. Mereka sudah terfokus bagaimana mendapatkan hasil untung yang maksimal itu yang sudah melekat pada dirinya. Pedagang cina yang berada di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Banyuwangi memiliki etos kerja dalam orientasi kedepan dalam menjalankan usahanya. Untuk menjalankan usanya selalu merencanakan apa yang terjadi untuk tahun selanjutnya dengan memiliki suatu budaya yang melekat padanya akan menghasilkan suatu keberhasilan dalam menjalankan usahanya.

2.2.5 Menghargai Waktu

Sikap menghargai waktu dapat diartikan sebagai sikap selalu mengaggap waktu yang tersedia wadah produktivitas (Tasmara,2002;25). Bagi pedagang cina waktu adalah suatu yang harus dimanfaatkan dengan baik untuk bekerja sehingga mereka beranggapan waktu kerjanya untuk bekerja sedangkan waktu untuk beristirahat dimanfaatkan untuk benar-benar istirahat. Berdasarkan dua pendapat diatas bahwa pedagang cina benar-benar menghargai waktu baik dalam bekerja maupun tidak bekerja. Waktu bekerja akan dimaksimalkan untuk bekerja, selain itu waktu untuk tidak bekerja dimanfaatkan dengan istirahat atau berekreasi dengan keluarga.

Pedagang cina dalam menjalankan usahanya ia sangat-sangat menghargai waktu mereka memulai membuka jam kerja lebih awal sekitar jam 06.00 pagi sudah membuka tokonya dan menutup tokonya lebih akhir. Dengan menghargai waktu mereka bisa mendapatkan pelanggan awal. Menurutnya dengan membuka lebih awal toko akan membuka rejeki terlebih dahulu. Dalam menghargai waktu pedagang cina dalam berwirausaha selalu membuka toko mulai dari hari senin-hari minggu, ia akan menutup tokonya ketika sudah hari libur besar agama Islam. Dengan membuka toko setiap hari akan menghasilkan uang atau untung dari hasil penjualan. Mereka menyempatkan selalu menghargai waktu dengan semaksimal mungkin mulai beraktivitas di toko sampai akhirnya menutup toko selalu bekerja dengan maksimal. Kirana (2011) berpendapat bahwa menghargai waktu ialah ketika seseorang dapat

menggunakan waktu yang dimiliki untuk melakukan hal-hal yang bermanfaat. Dalam menjalankan aktivitasnya sebagian mereka bekerja dengan on time untuk membuka tokonya untuk berdagang. Aktivitas toko yang dikerjakan setiap hari merupakan bentuk dalam etos kerja yang mana menghargai waktu dengan maksimal mungkin untuk berada ditoko.

2.3 Pedagang Cina Dalam Berwirausaha

Kamus besar Bahasa Indonesia (1994:35) Pedagang adalah orang yang mencari nafkah dengan berdagang. Berdagang merupakan semua tindakan yang tujuannya menyampaikan barang untuk tujuan hidup sehari-hari, prosesnya berlangsung dari produsen ke konsumen.

Mengenai perdagangan memang secara kualitas orang cina tergolong minoritas, namun dalam waktu singkat mereka berhasil menduduki posisi yang dominan pada sektor ekonomi (Anjdarwati, 2004:37) dan dalam waktu beberapa generasi saja mereka berhasil mengubah nasib dan menaikkan tingkat kehidupan sosial mereka satu hal yang belum bisa dilakukan oleh orang-orang pribumi. Selain itu faktor sistem sosial dan kultural dari etnik turut berperan, sistem sosial yang lebih suka bekerja sama dan membantu sesama orang cina dengan cara membentuk suatu dagang membantu mencapai keberhasilan mereka. Secara kultur mereka terkenal sebagai orang yang ulet, rajin, hemat dan bisa hidup menderita juga membantu mereka mencapai keberhasilan (Andjarwati, 2004:38).

Dengan berwirausaha pedagang cina bisa merantau kemana saja mereka mau, karena dengan berwirausaha mereka mendapatkan hasil. Seorang wirausaha harus memiliki kemampuan yang kreatif dan inovatif dalam menemukan dan menciptakan

ide. Hal tersebut didukung dengan pendapat Suryana (2003:11) yang mengatakan wirausaha adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses.

Pedagang cina dalam berwirausaha biasanya membentuk suatu usaha atau perusahaan (kongsi) dibangun bersama dan dikelola oleh satu kelompok keluarga atau kerabatan yang berasal dari satu asal mereka di Negera Cina (Aditijondro dalam Andjarwati (2004:46). Tujuan pertama dari usaha bersama tersebut adalah memperkaya kaum kerabatnya dan sesama perantauan. Petutlah untuk berhasil dalam bidang perdagangan adalah dengan menjadi pedagang yang jujur, terpercaya, dan memudahkan urusan.

Keberhasilan orang cina dalam dunia usaha atau perdagangan ini dikarenakan adanya beberapa faktor yang berperan sebagai kunci keberhasilan (Tan,1999:20-21) antara lain :

1. Faktor perantauan atau imigran yang bermotivasi tinggi untuk memperbaiki keadaan hidupnya di Negara yang baru.
2. Faktor kebudayaan atau sistem nilai atau etos kerja yang diidentifikasi berakar pada tiga (3) ajaran cina (San Jiao) yaitu taoisme, bhudisme dan konfusianisme (ajaran yang mengutamakan hormat kepada orang tua dan keluarga) sehingga tiap-tiap anggota keluarga terdorong untuk bekerja keras agar mencapai yang terbaik demi keharuman keluarga dan nama baik orang tua.
3. Faktor keuntungan karena menggunakan jaringan kerja yang terbentuk dengan pengusaha etnis cina di seluruh Asia.
4. Faktor sistem nilai dan kondisi sosial masyarakat yang di datangi.
5. Faktor kondisi ekonomi di Negara yang di datangi serta hubungan dengan ekonomi dunia.

6. Faktor keadaan penerimaan masyarakat dan pemerintah dimana mereka menetap.

Untuk menjadi seorang berwirausaha yang berhasil, seseorang atau kelompok harus perlu memiliki wawasan dan pandangan jauh kedepan. Selain itu, para pedagang di tuntut untuk komitmen, disiplin, sabar, kuat dan mau berkorban waktu dan uang. Orang Cina adalah orang yang fleksibel, mudah berubah dan pandai beradaptasi dengan lingkungan dimanapun mereka berada, sehingga orang Cina dapat dengan mudah hidup dan mencari makan di manapun mereka tinggal.

Selain itu juga faktor sejarah (Hendrawan dalam Sukidin,2000:36) mengatakan faktor koneksi politik berperan membantu keberhasilan bisnis cina perantauan. Koneksi politik pada era orde baru selanjutnya berkembang menjadi suatu aliansi bisnis yang banyak dikenal dengan istilah “cokongisme” atau ada juga yang menyebutkan “koncoisme” yang didukung pula oleh infrastruktur ekonomi, politik dan hukum yang diperlukan. Disamping itu juga faktor sistem nilai atau kebudayaan dapat diidentifikasi sebagai dasar terpenting dalam membentuk kepribadian seseorang wiraswasta (pedagang) pada diri anak (Sukidin, 2000:72).

Berbicara pedagang cina di kota Kalibaru maka tidak lain berbicara tentang masyarakat cina. Dalam konteks ini karakteristik masyarakat cina yang dikaji yaitu salah satu fenomena yang terjadi pada kondisi komunitas cina di Indonesia khususnya cina yang terletak di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi yang mana kata cina itu sendiri sebagai pengganti kata tionghoa, sebagaimana pemerintah Indonesia telah menetapkan dengan sebutan Cina (Surat Edaran Presidium Kabinet No.SE-06/Pres.Kab./7/1967) (dalam Hidrajat, 1997:7).

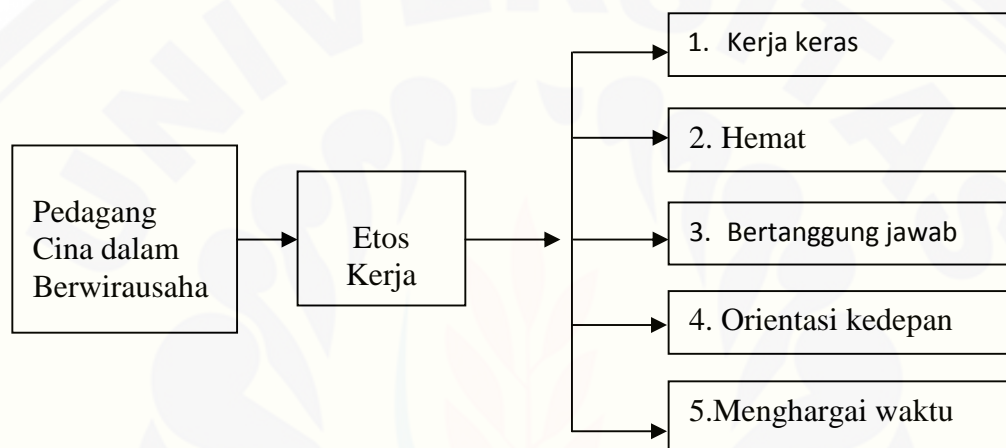
Ditinjau dari kebudayaannya, warga Negara Indonesian keturunan cina dibedakan menjadi 2 (dua) kelompok, yaitu Cina peranakan dan Cina totok. Cina

Totok adalah orang yang mempunyai garis keturunan Tionghoa murni, kedua orang tuanya mempunyai keturunan Tionghoan dan juga lahir di tanah leluhur, tanah air mereka, kondisi fisik mereka identik dengan masyarakat Cina umumnya yaitu bermata sipit dan berkulit putih. Sedangkan Cina peranakan adalah orang cina keturunan Tionghoa-nya tidak murni lagi, hanya salah satu dari orang tuanya saja yang mempunyai garis keturunan Tionghoa, baik dari orang tua perempuan atau dari orang tua laki-laki tempat kelahiran tidak ditanah leluhur dapat dikatakan campuran. Secara bentuk fisik tidak menutup kemungkinan cina peranakan mempunyai fisik yang jauh berbeda dengan orang Tionghoa pada umumnya (Priyono, Ed, 2008. peranakan Tionghoa).

Gorden Redding (dalam Cheki,1996:15-19) mengemukakan bahwa kebudayaan cina sangat membantu pembentukan seseorang wirausaha (pedagang) yang tangguh. Untuk mengetahui kekuatan kebudayaan ini perlu dikaji nilai-nilai dasar dan kepercayaan yang mereka anut melalui tiga (3) ajaran (San jiao) antara lain Taoisme yang mengajarkan bahwa dalam dunia ini terdapat semacam “kebenaran abolut” yang memungkinkan keberadaan alam semesta, itulah “Tao” atau “jalan”. Konfusianisme mengajarkan kepada orang-orang cina tentang prinsip-prinsip hubungan antara manusia yang menerangkan bahwa orang tua dan keluarga adalah pihak yang harus dihormati. Ajaran ini juga menggariskan bahwa untuk mencapai kehidupan sosial yang harmoni manusia harus mengenal sifat “Li Yi Lian Chi” (sopan, satria, adil, rendah hati dan tahu malu) dan mengamalkan “Xiao Ti Zhong Xin”(kesalehan, persaudaraan, kesetiaan, reabilitas). Sedangkan budhisme menanamkan bahwa umat budha tidak mempunyai objek eksternal yang maha kuasa untuk membebaskan mereka dari penderitaan jasmani maupun rohani. Semua harus berusaha sendiri kalau tidak maka akan terus menerus dilahirkan kembali dan tidak bisa melepaskan diri dari kehidupannya.

2.4 Kerangka Berpikir

Penyusunan kerangka berpikir penelitian ini diharapkan dapat mempermudah penelitian dalam menguraikan secara sistematis pokok permasalahan yang akan dibahas. Kerangka berpikir ini dalam penelitian ini dapat digambarkan seperti gambar 2.1 sebagai berikut:



Gambar 2.1 kerangka berpikir penelitian tentang etos kerja pedagang cina

Etos kerja merupakan sikap yang ditunjukkan oleh individu atau kelompok dalam menjalankan usaha secara sungguh-sungguh, serta kemauan dan keyakinan yang tinggi sehingga mendapatkan hasil yang maksimal. Etos kerja yang dimaksud dalam penelitian ini adalah etos kerja pedagang cina dalam berwirausaha di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi

BAB 3. METODE PENELITIAN

Bab ini akan membahas tentang metode yang akan digunakan dalam penelitian yaitu, jenis peneliti rancangan penelitian, daerah penelitian, subjek penelitian, definisi oprasional, penentuan lokasi penelitian, penentuan subjek penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, analisis data, dan pengecekan data.

3.1 Jenis Penelitian

Jenis Penelitian di gunakan sebagai patokan dalam melakukan penelitian adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif yaitu penelitian dimaksudkan mendeskripsikan seluruh gejala atau keadaan yang ada serta berbagai fenomena yang terjadi pada kehidupan masyarakat yang menjadi subjek penelitian berdasarkan data yang di peroleh secara relevan di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi.

3.2 Defenisi Konsep

Definisi konsep adalah suatu definisi yang menerangkan pengertian-pengertian dari tiap indikator yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian adapun definisi konsep pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

3.2.1 Etos Kerja

Etos kerja pedagang cina pada penelitian ini adalah semangat kerja yang dimiliki pedagang cina dalam menjalan usahanya. Indikator etos kerja pedagang cina yang digunakan dalam penelitian ini antara lain:

a. Kerja Keras

Kerja keras yang dimaksud dalam penelitian ini adalah sikap kerja keras yang terwujud dari sabar dan pantang menyerah dalam menjalankan usahanya

seperti bekerja yang tidak mengenal waktu sehingga mereka mampu berkembang dalam berwirausaha.

b. Hemat

Hemat disini merupakan bentuk berusaha untuk mengatur pengeluaran dan pemasukan, yang dimana laba atau hasil digunakan untuk dimasa yang akan mendatang untuk mengembangkan usahanya.

c. Tanggung Jawab

Bertanggung jawab tersebut yaitu memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumennya. Dapat memberikan kepuasan atas barang yang dibelinya oleh konsumen.

d. Orientasi Kedepan

Orientasi kedepan dalam penelitian ini adalah memiliki pandangan agar usahanya tetap berkembang dan selalu fokus dalam satu tujuan untuk mendirikan usaha yang baru. Dalam hal ini yang ditunjukkan oleh pedagang cina Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi.

e. Menghargai Waktu

Menghargai waktu yaitu dengan membuka toko yang lebih awal, karena dengan awal membuka toko lebih awal akan mendapatkan rejeki lebih awal.

3.2.2 Pedagang cina dalam berwirausaha

Pedagang cina dalam berwirausaha disini adalah bagaimana mereka menjalani usahanya sehingga mampu berkembang untuk memperluas usahanya, yang mana penelitian ini ditunjukan oleh pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi.

3.3 Penentuan Lokasi

Dalam penentuan lokasi penelitian yang akan dilakukan yaitu, di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi. Penentuan lokasi penelitian menggunakan *purposive area*, yaitu penentuan lokasi penelitian ditentukan langsung oleh peneliti dengan berbagai alasan. Pemilihan lokasi di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi karena minoritas cina yang bertempat tinggal untuk melakukan usahanya.

3.4 Metode Penentuan Subjek

Untuk mendapatkan kemudahan dalam mencari informasi dalam penelitian ini, maka harus ada yang namanya subjek atau informan. Subjek atau Informan adalah orang yang menjadi sumber informasi yang diharapkan dapat memberikan data atau informasi yang sesuai dengan masalah yang sedang diteliti. Metode untuk menentukan responden ini menggunakan metode *purposive sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek/situasi sosial yang diteliti (Sugiono, 2011:219). Jadi disini subjek ditunjuk langsung untuk memberikan informasi yang dibutuhkan untuk tujuan penelitian. Jumlah subjek peneliti dalam penelitian ini adalah sebanyak 4 subjek peneliti. Subjek yang digunakan dalam penelitian ini adalah pedagang Cina Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi.

Adapun kriteria pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan yang dapat dijadikan sebagai subjek penelitian dalam penelitian ini adalah :

1. Menjalankan usahanya yang dikelola dalam satu keluarga dengan turun temurun
2. Pedagang asli keturunan Cina, maksudnya tidak menikah dengan orang Indonesia.
3. Usaha yang dijalankan merupakan generasi ke-2

Penentuan kriteria diatas merupakan salah satu yang terjadi dilapangan dimana dalam penelitian ini subjek dapat ditentukan langsung oleh peneliti. Dalam penentuan kriteria tersebut merupakan suatu hal yang terjadi Di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi.

3.5 Jenis dan Sumber Data

3.5.1 Jenis Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder:

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan, melalui observasi dan wawancara.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung dari sumbernya, berupa dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari Desa Kalibaru Wetan dan Kantor Pasar.

3.5.2 Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini di dapat dari

- a. Subyek penelitian yaitu pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi.
- b. Dokumen yaitu data tambahan yang dibutuhkan untuk melengkapi dalam penelitian. Data ini diperoleh dari Kantor Desa Kalibaru Wetan dan Kantor Pasar Kalibaru.

3.6 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan suatu cara yang digunakan untuk memperoleh hal-hal yang akurat, relevan dan sesuai dengan pokok permasalahan yang diteliti. Data-data tersebut dianalisis untuk memperoleh suatu hasil yang digunakan untuk menyusun suatu kesimpulan. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode wawancara (*interview*), metode observasi, dan metode dokumentasi.

3.6.1 Metode Wawancara

Metode wawancara yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah wawancara mendalam (*indepth interview*). Pemilihan metode wawancara mendalam ini dilakukan agar peneliti dapat berkomunikasi langsung dengan subjek yaitu pedagang cina dalam berwirausaha Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi secara mendalam, utuh, dan rinci dengan tujuan mendapatkan informasi yang lengkap, mendalam dan sesuai dengan tujuan penelitian. Metode wawancara yang digunakan dengan cara wawancara langsung terstruktur dengan pedagang cina. Wawancara dilakukan ketika pedagang cina selesai melakukan aktivitas dari toko. Dalam wawancara ini, peneliti memfokuskan pada penggalan informasi dari sejumlah informan tentang etos kerja dalam berdagang. Terutama yang berhubungan dengan upaya yang dilakukan orang cina dalam menjalankan usahanya.

3.6.2 Metode observasi

Metode observasi merupakan metode pengumpulan data atau informasi yang dilakukan melalui pengamatan secara langsung dan sistematis terhadap subjek yang diteliti. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi langsung, dimana peneliti melihat dan mengamati sendiri subjek yang diteliti yaitu pedagang cina dalam berwirausaha Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi. Observasi yang dilakukan peneliti tidak menggunakan lembar

observasi khusus yang telah dibuat, melainkan dicatat pada lembar kertas secara sistematis. Data yang diperoleh melalui observasi ini antara lain tentang ;

1. Kegiatan pedagang cina selama melakukan aktivitas sebagai pedagang.
2. Metode observasi yang dilakukan peneliti memfokuskan pada aktivitas-aktivitas pedagang cina

2.6.3 Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan yang digunakan peneliti metode untuk memperoleh data yang berasal dari dokumen-dokumen tertulis yang berasal dari kantor Desa Kalibaru Wetan. Metode dokumentasi dilakukan peneliti untuk melengkapi data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan data peta lokasi, jumlah penduduk, mata pekerjaan penduduk dan tingkat pendidikan penduduk Desa Kalibaru Wetan.

2.7 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang dilakukan adalah dengan cara mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data dalam kategori sesuai dengan rumusan masalah dalam penelitian, memilih data mana yang penting dan akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami.

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif dengan melakukan penjelasan diskriptif. Menurut Miles dan Huberman (1992) dalam Basrowi (2008:209) menyebutkan ada tiga kegiatan dalam analisis data kualitatif yaitu :

1. Reduksi Data

Reduksi data adalah suatu bentuk analisis yang mempertajam, memilih, memfokuskan, membuang yang tidak perlu, dan menyusun data dalam suatu cara dimana kesimpulan akhir dapat digambarkan. Hasil wawancara lapangan akan

dituangkan dalam sebuah narasi yang kemudian disederhanakan dengan memilih hal-hal yang sejenis dan dibutuhkan serta mengelompokkan sesuai pembahasan agar lebih mudah dalam penyajiannya. Pembahasan atau tema pada penelitian ini adalah etos kerja pedagang cina dalam berwirausaha di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi.

2. Penyajian data

Penyajian data dalam kualitatif dilakukan dengan uraian singkat, bagan, hubungan kategori atau sejenisnya. Tujuan untuk memudahkan membaca dan menarik kesimpulan. Dalam penyajian data penelitian ini, peneliti menggolongkan data tentang etos kerja pedagang cina dalam berwirausaha di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi.

3. Verification (Penarikan Kesimpulan)

Penarik kesimpulan dalam kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya masih belum pernah ada. Temuan dapat berupa diskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih belum jelas sehingga diteliti menjadi jelas. Dapat berupa hubungan kasual, atau interaktif, hipotesis atau teori. Kesimpulan dalam penelitian ini diharapkan mampu menggambarkan etos kerja pedagang cina dalam berwirausaha. Tujuan dari penarikan kesimpulan ini adalah menguji kredibilitas, kecocokan dan validitas dari hasil penelitian dilokasi.

3.8 Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data

Pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi. Menurut Moleong (2004:330) teknik triangulasi adalah pemeriksaan data dengan memanfaatkan sesuatu diluar data tersebut sebagai pembanding terhadap yang diperoleh. Jadi, data yang diperoleh telah dicek kembali kebenarannya dengan membandingkan data yang diperoleh dari sumber lainnya. Dalam penelitian ini

menggunakan informasi atau data dari informan tambahan sebagai pembanding yaitu karyawan pedagang cina.

Secara rinci penggunaan teknik triangulasi yang dilakukan yakni pengecekan data dengan cara:

1. Membandingkan data dari hasil pengamatan dengan data hasil wawancara, yakni membandingkan hasil observasi dengan hasil wawancara.
2. Membandingkan data berdasarkan apa yang dikatakan didepan umum dengan apa yang dilakukan secara pribadi, yaitu memilih fakta secara langsung dengan metode observasi.
3. Membandingkan data berdasarkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu, yaitu membandingkan informasi yang didapat sebelum penelitian dan waktu berjalanya penelitian.
4. Membandingkan keadaan prespektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti membandingkan hasil wawancara dengan isi dokumen yang berkaitan.

Dalam penelitian ini, penelitian mencoba membandingkan hasil pengamatan langsung dilapangan dengan data yang diperoleh dari informan. Membandingkan fakta, keadaan nyata etos kerja pedagang cina dalam berwirausaha di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi.

BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menyajikan hasil penelitian yang dikumpulkan dari subjek penelitian, yaitu para pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan. Hasil pembahasan akan diulas yang terdiri dari data pelengkap dan data umum. Data pelengkap meliputi gambaran umum tempat penelitian, sedangkan data utama berisi etos kerja pedagang cina dalam berwirausaha.

4.1 Data pendukung

4.1.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian

Kecamatan Kalibaru merupakan Kecamatan yang berada di kawasan selatan wilayah Kabupaten Banyuwangi. Di sebelah utara dan barat yang berbatasan dengan Kabupaten Jember, disebelah selatan yang berbatasan dengan Kecamatan Pesanggaran. Ketinggian wilayah Kalibaru adalah 428 meter di atas permukaan laut. Dari arah kota Banyuwangi Kecamatan Kalibaru akan dilalui setelah Kecamatan Glenmore. Sedangkan dari arah Kabupaten Jember, Kecamatan Kalibaru akan dicapai setelah lepas dari Jalur Mrawan (Gunung Gumitir). Untuk Penghasilan Pertanian Kalibaru merupakan penghasil Karet, Kopi, Coklat, Padi, Pepaya dan tebu. Dalam pembagian wilayah secara administrasi, Kecamatan Kalibaru terbagi menjadi 6 desa yaitu Desa Banyuanyar, Desa Kajar Harjo, Desa Kalibaru Kulon, Desa Kalibaru Manis, Desa Kalibaru Wetan dan Desa Kebunrejo. Semua kebutuhan masyarakat akan berada di pasar Kalibaru Wetan.

Keberadaan pasar sangatlah penting karena selain sebagai pendorong roda perekonomian pasar juga menyediakan bahan pokok bagi masyarakat sekitar. Salah satunya di Kecamatan Kalibaru terdapat 2 lokasi pasar yang berbeda yaitu, Pasar Kalibaru Wetan dan Pasar Kalibaru Kulon kedua pasar tersebut merupakan suatu

pasar yang berbeda dimana untuk pasar Kalibaru Wetan merupakan suatu kumpulnya bermacam-macam untuk keperluan masyarakat. Namun untuk pasar Kalibaru Kulon berbeda yang diperdagangkan merupakan kebutuhan pokok keseharian yang dibutuhkan oleh masyarakat yang buka mulai pagi jam 03.00.

Desa Kalibaru Wetan memiliki pasar sebagai pusat transaksi ekonomi masyarakat, karena letak pasar yang berada dipusat kota maka dengan ini memudahkan penduduk sekitar untuk bisa mendatangi pasar tersebut setiap hari. Serta lokasi jalan raya menuju Jember dan Banyuwangi yang mudah dijangkau menjadikan Desa Kalibaru Wetan menjadi pusat keramaian penjualan transaksi jual beli. Disamping adanya pasar menjadi sentral perdagangan rakyat disekitar pasar juga banyak toko-toko yang menjual segala kebutuhan masyarakat. Dengan adanya pasar maka masyarakat sekitar akan mendapatkan kebutuhannya di pasar Kalibaru Wetan menjadikan sebuah perkumpulnya pedagang dan pembeli untuk melakukan suatu kegiatan dalam suatu perekonomian masyarakat sekitar.

4.2 Data Utama

4.2.1 Gambaran Umum Subjek Penelitian

Sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan, peneliti mewancarai 4 subjek yaitu pedagang cina di Desa Kalibarau Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi. Data para pedagang cina yang menjadi subjek pada penelitian ini akan dijelaskan lebih lanjut sebagai berikut:

Tabel 4.1. Jenis toko pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan

No	Nama	Umur	Lama Usaha	Jenis Dagangan
1	Siang Li	55 tahun	28 tahun	Swalayan
2	Lim Oksan	43 tahun	15 tahun	Bahan bangunan
3	Owin Yah	45 tahun	20 tahun	Kebutuhan pokok
4	Yan Nio	50 tahun	30 tahun	Perlengkapan RT

Sumber : Data primer yang diolah

Berdasarkan pada tabel 4.1 di atas bahwa pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan yang menjadi subjek pada penelitian ini setiap subjek berbeda dalam menjalankan usahanya, serta menekuni usaha menjadi pedagang sudah cukup lama dan rata-rata menjalankan usaha yang di wariskan oleh keluarganya. Setiap subjek semua sudah menetap tinggal di Desa Kalibaru Wetan untuk menjalankan usahanya.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa para subjek memilih bekerja sebagai pedagang untuk meneruskan usaha yang telah sejak turun-temurun yang dikerjakan oleh keluarga, untuk mempertahankan diri tetap berwirausaha agar bisa bertetap tinggal di Kalibaru. Selain itu mereka menganggap pekerjaan ini lebih berpotensi dalam mendapatkan hasil dengan kemampuan yang mereka miliki.

4.3 Deskripsi Subjek Penelitian

Penelitian ini merupakan hasil dari penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti tentang gambaran etos kerja pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupten Banyuwangi.

4.3.1 Ibu Siang Lie

Subjek penelitian yang pertama salah satunya pemilik usaha swalayan berinisial SL, perempuan yang berusia 55 tahun. Ia sudah menekuni usahanya selama 28 tahun sejak sekitar tahun 1987 sampai sekarang ia meneruskan usaha yang pertama ditekuni oleh ibunya untuk menggantikannya. Ia melakukan usaha untuk mencukupi keluarganya yang terutama ibunya yang sudah tidak bisa bekerja lagi serta harus mencukupi dirinya karena suami tidak bersamanya di sebabkan berada di Negeri Cina. Di lihat dari kondisi tokonya terbilang sederhana dengan ukuran panjang 10 meter dan lebar 7 meter yang terbilang kecil dengan penataan barang-barang yang terbilang susah diatur atau sesak dengan barang jualanya namun memiliki karyawan 5 orang yang bekerja dengannya.

Usaha berdagang ini dibidang lancar di setiap harinya ia menjual barang-barang seperti kosmetik, oleh-oleh khas Banyuwangi, pakaian dan boneka. Pada saat membuka toko biasanya menata barang-barang yang masih berantakan dengan tenaga tambahan dari karyawan. Keseharian beliau menghabiskan waktu untuk tetap tinggal di tokonya sampai larut malam bahkan beliau terkadang tidak pulang kerumahnya agar bisa membereskan kebutuhan tokonya yang di jualnya gar cepat laku terjual ketika ada pembeli yang tertarik terhadap barang yang beliau jual demi mendapatkan keuntungan dari hasil berdagang setiap hari.

Selain itu beliau banyak persiapan yang harus dilakukan sebelum membuka usaha. Pertama, membuka toko juga menata barang, membersihkan toko, serta menata barang jualan agar lebih rapi. Kedua, beliau juga perlu menyiapkan uang kembalian, mengecek barang-barang yang sudah lewat ketentuan tanggal seperti makanan roti atupaun snak lainnya. Hal tersebut dilakukan untuk memepertahankan pelanggan agar tidak kecewa membeli barang dari tokonya. Menurutnya pelanggan merupakan suatu kepentingan yang harus dijaga apabila satu kali rugi membeli barang maka tidak akan datang untuk kedua kalinya hal tersebut yang harus benar dijaga oleh pemilik toko swallayan.

Berjualan bagi ibu SL dilakukan setiap hari mulai dari hari senin sampai hari minggu bisa dibidang bekerja tanpa ada libur. Beliau bisa libur apabila ada kepentingan untuk urusan pribadinya. Namun ketika karyawan sudah datang ibu ini memasrahkan terhadap karyawannya untuk membuka tokonya. Hal tersebut ia lakukan untuk memperoleh penghasilan untuk dapat di simpan ataupun tambahan modal bagi usahanya. Baginya membuka toko begitu penting dalam setiap harinya membuka usaha ibu SL membuka toko waktu untuk bekerjanya sampai 13 jam yang berada di toko. Dari 13 jam bekerja beliau tetap dibantu dengan karyawannya sampai menutup toko. Waktu yang dibutuhkan untuk di toko lebih lama dari pada diam di rumahnya. Hal tersebut terungkap dari hasil wawancara peneliti dengan subjek sebagai berikut:

“untuk membuka toko saya memulai dari jam 09.00 pagi sampai dengan jam 22.00 malam. Dengan dibantu karyawan saya membuka toko sampai menutup toko saya, memulai dari menyiapkan barang-barang yang berantakan dengan menata agar bisa cepat laku kalau tertata dengan baik ”(SL,55th).

Setelah selesai menyiapkan barang-barang yang dijualnya selanjutnya adalah duduk diam menunggu pembeli yang datang tidak hanya duduk saja tapi mengecek barang yang ada ataupun sudah habis. Ibu SL memulai aktivitasnya dengan memberikan label harga terhadap barang-barang yang dijualnya dengan tujuan agar pembelinya tidak menanyakan berapa harganya karena sudah tertera pada label barangnya. Selain itu ibu SL menyalakan tiga dupa untuk dijunjung kelangit hal tersebut dengan tujuan meminta agar usahanya lancar selamat selama membuka usahanya. Sesuai dengan yang disampaikan oleh informan kepada peneliti sebagai berikut:

“untuk setiap harinya beliau selalu menyalakan dupa panjang berjumlah 3 untuk dinyalakan serta menjungjung tinggi menghadap kelangit ia lakukan setelah membuka dan terakhir ketika menutup toko pada malam hari”(S, 17th)

Hal diatas merupakan suatu kegiatan yang mana beliau lakukan setiap hari untuk tujuannya memperoleh perlindungan. Dari beliau pertama membuka usahanya yang begitu kecil dengan membuka kelontongan sampai akhirnya membuka usahanya yang lebih dari sebelumnya untuk itu ia benar-benar menjaga keluarganya sampai akhirnya beliau meneruskannya sampai sekarang untuk mempertahankan usahanya yang di berikan oleh kedua orang tuanya.

4.3.2 Lim Oksan

Subjek ke dua merupakan salah satu pedagang yang berinisial LO, laki-laki berumur 43 tahun dengan usaha pada toko bangunan dengan nama toko AMAN. Baru menekuni usaha 15 tahun mulai tahun 2000 sampai sekarang ia meneruskan

usaha yang pertama ditekuni oleh kedua orang tuanya untuk menggantikannya. Beliau melakukan usaha untuk meneruskan keluarganya yang memberikan warisan kepadanya. Dilihat dari kondisi tokonya terbilang sangat besar dengan memiliki 2 lantai untuk usahanya serta memiliki 5 gudang dalam menyimpan kebutuhan bangunan. Beliau memiliki 25 karyawan yang bekerja dengannya baik laki-laki dan perempuan.

Selama menjalankan usahanya beliau selalu di temani istrinya yang ikut bekerja dalam keseharian untuk kegiatan berdagang kebutuhan bangunan. Dalam menjalankan usahanya setiap harinya tidak bisa lepas dari karyawannya karena setiap melakukan penjualan tidak lepas dari barang-barang yang terbilang berat. Sehingga beliau selalu bekerja dengan membuka usahanya selalu membutuhkan karyawannya. Untuk bagian mengangkat barang-barang bangunan beliau selalu membutuhkan karyawannya dalam mengantar barang belian dari pembeli. Di setiap harinya usahanya terbilang sangat ramai sehingga ia selalu membutuhkan karyawannya yang ada di toko dan ada yang mengantar barang, ada bagian ditoko beliau menggunakan pekerja wanita agar tujuannya pembeli yang datang bisa sabar karena rata-rata yang datang berbelanja pada umunya laki-laki baik pak tukang ataupun pembeli ungkapan beliau. Ia bisa meliburkan karyawannya apabila menjelang pada hari-hari besar agama islam, sekali libur beliau menutup tokonya untuk diam dirumahnya ataupun pulang ke Negeri Cina untuk bertemu dengan kerabatnya maupun ke dua orang tuanya. Kesehariannya beliau selalu bekerja dengan karyawannya sampai menutupnya tokonya setelah selesai baru bisa pulang kerumahnya. Untuk keperluan usahanya beliau sangat membutuhkan tenaga kerja atau karyawan pada saat membuka tokonya. Sesuai dengan pernyataan yang di ungkapkan sebagai berikut:

“ iya saya bekerja tiap hari di sini mas, kalau tidak bekerja saya hari esoknya pasti dimarahin soalnya kalau gak kerja bisa menghambat kelainya mas, soalnya disini ada pembagian kerja yang harus di tanggung jawabkan, seperti saya sebagai pengantar barang ke pada

pembeli. Jadi udah ada bagian-bagian yang bekerja disini mas".(H,25th)

Dalam memulai membukanya toko sudah ada karyawan yang siap bekerja sudah stanby di teras toko menunggu bosnya, lalu mereka bekerja sesuai dengan tugasnya masing-masing. Menurutny beliau apabila tidak bekerja maka untuk kesehariannya tidak mendapatkan uang ceperan dari pengantaran barang yang di berikan oleh pembeli yang membeli barang setelah sesampai mengatar barang biasanya mendapatkan ongkos dari si pembeli. Untuk mendapatkan ceperan tersebut ia bekerja dengan cepat untuk mengantar barang ke tujuan agar cepat selesai tugasnya karena apabila sampai belum terkirim barangnya maka sampai malam menyediakan barang-barang ke atas truk ataupun pip up dan pagi hari langsung mengantarkannya.

Aktivitas membuka toko dilakukan sejak pagi sampai menutup toko menjelang azan magrib sekitar jam 18.00. Barang-barang yang dijualnya semua lengkap sesuai kebutuhan bangunan. Beliau selalu membutuhkan gudang-gudang untuk menyimpan semen-semen, asbes, besi dan keramik karena semua barang tersebut pasti akan terjual setiap harinya sehingga membutuhkan gudang cukup besar yang berada di pinggir jalan agar mempermudah di akses keluar masuknya barang-barang. Ia setiap harinya menerima pembeli dari berbagai daerah, seperti glenmore, sumber wadung, garahan, dan sempolan. Hal tersebut teungkap dari pemilik toko :

"membuka usaha ini saya harus butuh gudang-gudang mas soalnya buat nyimpen barang-barang kalau hanya ditoko ini rata-rata contohnya saja semuanya ada digudang seperti semen dan besi. Selain itu pembeli tidak hanya dari kalibaru saja tapi mulai dari wadung sampai sempolan itu belanjanya disini"(LO,43th).

Sesuai yang disampaikan diatas merupakan salah satu pedagang cina yang terbilang berhasil dimana di Desa Kalibaru orang ini yang berhasil memiliki usaha bangunan yang telah di kelolah sejak turun-temurun sampai sekarang beliau lakukan

untuk terus mengembangkan usahanya. Sejak beliau memegang usahanya banyak perubahan baik dalam bentuk gudang-gudang berada dipinggir jalan raya Jember dan jalan raya Banyuwangi. Sehingga dari observasi yang diperoleh dapat membedakan antara subjek yang lain mana yang lebih unggul adalah pedagang bahan bangunan ini merupakan suatu keberhasilan pedagang cina di Kalibaru.

LO menjalankan usahanya ketika kedua orang tuanya sudah tidak mampu lagi untuk menjalankan usahanya, LO memulai bersama saudaranya untuk memperluas gudang untuk menyimpan barang lebih banyak. Beliau bersama saudaranya mendirikan usaha berbeda yang mana usaha sudaranya menjual elektronik seperti kulkas, tv dan perlengkapan elektronik lainnya. Di Kalibaru ke dua toko ini berdekatan sehingga untuk keperluan lainnya bisa langsung ke toko elektronik sesuai dengan yang disampaikan oleh beliau. Menurutny menjalankan usaha sangatlah penting untuk mempertahankan diri di Kalibaru agar bisa mampu hidup serta bertahan. Baginya usaha nomer satu yang harus bisa dikelola dengan baik untuk itu bekerja dengan sungguh akan menghasilkan keberhasilan baik dari usaha ataupun dari diri sendiri yang bisa menjalankanya.

4.3.3 Owin Yah

Subjek ke 3 dengan berinisial OY, laki-laki berumur 45 tahun dengan usaha pada kios kebutuhan pokok dengan nama toko Kebutuhan Pokok. Beliau menekuni usaha sekitar 20 tahun mulai tahun 1994 sampai sekarang ia meneruskan usaha yang pertama ditekuni oleh kedua orang tuanya untuk meneruskan usahanya. Sampai saat ini masih dibantu oleh ke dua orang tuanya dalam menjalankan usahanya. Beliau sempat menikah namun dalam pernikahannya berakhir dengan perceraian. Dilihat dari kondisi tokonya terbilang sederhana dengan memiliki satu toko yang terbilang kecil dengan sekitar ukuran lebar 4 meter dan panjang 5 meter sehingga barangnya tidak tertata hampir sama dengan pedagang lain. Keberadaan toko dengan rumah berdekatan dimana latar rumahnya dibuat membuka usaha sehingga membuka

tokonya sampai malam pukul 22.00 ketika puasa ramadhan beliau lakukan setiap tahun.

Dalam menjalankan usaha kiosnya beliau hanya dibantu oleh ibunya yang duduk dikursi roda dan 1 karyawan yang bertempat tinggal bersamanya dengan membantu pembeli yang datang dan juga membuka tokonya. Untuk barang yang dijualnya mulai dari sembako, minyak, rokok, dan bumbu masak dapur itu saja yang dijualnya. Meskipun dengan toko yang berukuran kecil namun terbilang ramai pembeli yang datang untuk berbelanja. Untuk menjual barang sembakonya harga yang dijual terbilang berbeda jauh dengan pedagang lainnya yang penting bagi bapak ini barangnya cepat terjual dengan habis. Ia selalu sabar untuk menunggu pembeli yang datang sambil membereskan barang sendiri tanpa menyuruh karyawan. Beliau membuka toko mulai pagi sampai sore hari agar bisa mendapatkan hasil yang lebih dari penjualan barang sembakonya untuk kebutuhan setiap harinya. Sesuai dengan yang disampaikan oleh subjek sebagai berikut:

“untuk usaha toko ini saya melakukan dengan bantuan 1 karyawan saja, soalnya barang yang dijual hanya sembako saja jadi tidak begitu berat untuk bekerja. Sedangkan untuk menjual barang saya tidak terlalu banyak mengambil untung yang penting dikit tapi barang cepat habis. Untuk waktu membuka toko iya cukup saya lakukan dari pagi sampai sore saja” (OY, 45th)

Ketika informasi dengan karyawan ternyata bapak ini membuka toko setiap hari dan tidak terlalu banyak menyuruh ini itu terhadap karyawannya. Saat ditanyakan kepada karyawannya sebagai berikut :

“kalau untuk setiap hari bapak selalu memulai bekerja sendiri mengemas barang sedangkan saya kadang sibuk melayani pembeli yang datang, ia juga jarang menyuruh saya sembarang” (T, 15th)

Selain itu kalau sudah tidak ada pembeli beliau menyempatkan untuk membereskan barang yang belum di tatanya dengan bantuan karyawannya seperti

menyediakan gula dalam karung di bungkus dalam per 1 Kg, hal tersebut ia lakukan setiap hari untuk mendapatkan keuntungan dari barang yang dijualnya. Beliau untuk makan di dalam toko sambil menunggu pembelinya apapun yang dilakukan semua ada ditoko setelah itu biasanya langsung bekerja lagi sampai malam beliau bekerja dengan sabar menunggu pembeli yang berbelanja.

Bapak ini memulai aktivitasnya membuka tokonya dari pagi hari dengan tidak meninggalkan tokonya sama sekali dalam sehari. Setiap harinya beliau selalu tepat waktu dalam membuka tokonya dengan selalu berhati-hati untuk barang yang dijualnya. Ia sangat ramah terhadap pembeli yang datang serta memiliki langganan yang selalu berbelanja terhadap dirinya. Jadi untuk itu setiap harinya agar selalu bisa membuka tokonya dengan tidak mengecewakan langganan yang datang. Tidak hanya itu beliau juga selalu mengantarkan barang terhadap pembeli yang berbelanja seperti beras sehingga bapak ini mengatarkan sampai rumahnya dengan menggunakan sepeda motor yang dekat dengan sekitarnya. Ia langsung pergi ketokonya lagi agar pembeli yang datang bisa langsung dilayani, saolnya menurut ia selalu bertanya kemana pemilik toko meskipun karyawan sudah ada namun masyarakat tetap terbiasa dengan pemilik.

Bapak OY merupakan salah satu awal mendirikan usahanya sebelum adanya pasar beliau sudah membuka usaha yang sangat kecil menjual minyak tanah dan juga minyak goreng. Beliau membuka usaha ketika masih kecil dimana kedua orang tuanya bekerja sebagai pedagang demi sedikit hasil mereka simpan sampai akhirnya beliau bisa menambah modal usahanya. Dari pedagang minyak tanah dijual sampai akhirnya sekarang bisa mendirikan usaha yang lebih lengkap untuk kebutuhan pokok. Selama bekerja dengan keluarganya beliau sudah terbiasa untuk melayani pembeli yang datang untuk berbelanja sehingga membuatnya sekarang lebih untuk menjalankan usaha lebih baik sebagaimana yang telah di sampaikan oleh kedua orang tunya beliau berusaha untuk bisa menjadi maju ushanya.

4.3.4 Yan Nio

Salah satunya pemilik usaha perlengkapan rumah tangga berinisial YN, yang berusia 50 tahun dengan terkenal tokonya namanya perancangan perlengkapan rumah tangga. Ia sudah menekuni usahanya selama 30 tahun sejak sekitar tahun 1985 sampai sekarang ia meneruskan usaha yang pertama ditekuni oleh ibunya untuk menggantikannya. Sama seperti ibu DL, mengerjakan usahanya dengan sendiri tanpa di bantu suaminya. Dilihat dari kondisi tokonya terbilang sederhana dengan ukuran panjang 9 meter dan lebar 6 meter yang terbilang kecil dengan penataan barang-barang yang terbilang susah diatur atau sesak dengan barang jualanya namun memiliki karyawan 4 orang yang bekerja dengannya. Karyawan bekerja setiap hari tanpa ada libur menurut beliau sangat dibutuhkan untuk mmbantu pembeli yang datang. Beliau selalu berusaha untuk membuka tokonya setiap hari apalagi menjelang hari-hari idul fitri beliau membuka sampai malam karena hari tersebut merupakan banyak masyarakat berbelanja bingkisan untuk keperluan bahan makanan ataupun untuk kelengkapan hari raya.

Usaha berdagang ini dibidang lancar di setiap harinya ia menjual barang-barang seperti alat rumah tangga elektronik magic jar, setrika, blender, presto dan masih banyak perlengkapan lainnya. Tidak ada penataan barang-barang yang rapi semua berantakan berada di dalam toko sehingga beliau perlu untuk menyediakan barang-barang yang akan dijualnya. Banyak persiapan yang biasanya dilakukan setiap hari mulai membuka toko, menata barang untuk di luar toko dan membersihkan toko. Setiap hari beliau bekerja untuk mencari penghasilan dengan menerima sedikit demi sedikit hasil yang diperoleh untuk digunakan menjalankan usahanya dengan menambahkan barang ataupun modal yang lain. Bekerja dengan sendiri semenjak tidak bersama dengan suaminya selalu ditemani dengan 4 karyawanya yang setiap hari bekerja dengan kesibukan tersebut beliau dapat hidup meskipun tanpa bantuan kerabatnya.

Untuk membuka usaha ibu YN ini membuka toko waktu untuk bekerjanya sampai 10 jam yang berada di toko. Dari 10 jam bekerja beliau tetap dibantu dengan karyawannya sampai dengan membuka dan menutup toko. Waktu yang dibutuhkan untuk di toko lebih lama dari pada diam dirumahnya. Dengan kondisi toko berdempetan dengan rumah sehingga membuat ibu ini mudah untuk membuka toko tanpa menunggu karyawannya. Hal tersebut terungkap dari hasil wawancara peneliti dengan subjek sebagai berikut:

“Biasa membuka toko saya lakukan mulai jam 07.00 pagi sampai dengan jam 05.00 sore. Sedangkan rumah saya berada dibelakang toko. selama membuka toko pekerjaan di bantu dengan karyawan untuk kegiatan dalam menjalankan usahanya ”(YN,50th).

Setelah memulai membuka toko ibu YN ini masih sering ke rumahnya ketika sepi pembeli yang dilakukanya adalah memasak makanan yang akan dimakan untuk keluarganya, sehingga pagi masih sibuk untuk memasak setelah membuka toko. Sehingga dalam membuka toko sampai menutup toko selalu membutuhkan karyawannya untuk menjalankan usahanya. Untuk setiap harinya pasti ada yang membeli di toko meskipun keadaan toko sempit namun apa yang dijualnya hampir lengkap sesuai kebutuhan pembeli. Dalam kesehariannya banyak pembeli yang datang untuk membeli kebutuhan rumah tangga dengan sesuai pilihan konsumen. Barang yang ia jual merupakan bentuk usaha yang sekian lama ditekuninya sampai sekarang usaha tersebut bisa berkembang merupakan salah satu keberhasilan oleh ibu YN untuk menikmatinya ia harus menabung setiap hasil yang diperolehnya. Segala cara sudah dilakukan untuk menjual barang agar bisa laris terjual kepada masyarakat agar bisa mampu bertahan dengan segala perubahan ekonomi yang selalu berubah setiap tahun akan lebih maju baik dalam kecanggihan teknologi sehingga beliau selalu berusaha membeli barang yang semakin hari semakin maju.

Aktivitas setiap harinya hanya untuk bekerja dengan mengandalkan penghasilan dari toko tidak memiliki sampingan yang ia kerjakan. Setelah membuka

toko beliau selalu untuk bekerja mulai membersihkan barang-barang yang belum terjual agar tidak berdebu sehingga bisa cepat terjual kepada konsumen. Ia memulai bekerja dari pagi sampai sore hari dengan hasil yang didapatkan tidak menentu kadang hasil yang diperoleh banyak namun kadang sedikit yang penting baginya adalah usahanya lancar dan mendapatkan hasil setiap hari. Menurutny bekerja dengan tiap hari akan memperoleh hasil yang lebih meskipun dengan hasil yang sudah didapatkan namun tidak pernah puas dengan hasil tiap harinya. Dengan bekerja setiap hari bisa menyimpan hasil dari usahanya yang akan digunakan ketika sudah benar-benar membutuhkannya. Berbagai cara untuk mendapatkan hasil dengan memberikan berbagai model untuk dijual kepada pembeli agar tertarik dengan barang-barang yang dijualnya. Alasan beliau untuk membuka usaha sebagai penjual rumah tangga karena barang tersebut tidak mudah untuk membusuk bahkan untuk berapa tahun akan dapatkan hasil selain dari itu barang tersebut merupakan suatu barang yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat.

4.4 Konsep Etos Kerja Pedagang Cina

Salah satu faktor utama pedagang cina menjalankan usahanya tidak lepas dari etos kerja yang mereka miliki adalah salah satu untuk membuka usahanya. Etos kerja merupakan suatu bentuk keberhasilan bagi pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan salah satunya banyak pedagang cina yang membuka usaha berbagai macam usaha mereka lakukan untuk mampu bertahan dan mendapatkan kekayaan dari hasil kerja keras. Untuk menjadikan sebagai keberhasilan mereka memiliki etos kerja yaitu, kerja keras, hemat, tanggung jawab, menghargai waktu dan orientasi untuk kedepan mereka pikirkan dalam menjalankan usahanya. Selain itu ia memiliki berapa faktor sebagai pedagang yaitu:

4.4.1 Faktor Pendorong Bekerja Sebagai Pedagang

1. Mengoptimalkan Ilmu, Bakat Dan Keahlian Yang Dimiliki

Sebagai salah satu ilmu, bakat dan keahlian yang dimiliki oleh seorang pedagang adalah karena mereka mampu pada pekerjaannya. Di mana dalam menjalankan pekerjaannya menjadikan sebagai bentuk bakat yang dimilikinya. Sehingga seseorang untuk menjadikannya penghasilan sebagai pedagang untuk mendapatkan penghasilan yang lebih. Dari dasarnya memang memiliki keahlian dalam bidang yang telah di milikinya menjadikan sebuah bentuk untuk berwirausaha untuk menjadikan keberhasilan keluarga sebagai pedagang.

Subjek penelitian ini yaitu Siang Lie mengungkapkan bahwa menjadi pedagang merupakan salah satu untuk meneruskan usahanya yang sebelumnya di kelolah oleh kedua orang tuanya namun karena usia sudah tua maka ibu Siang Lie meneruskan usahanya. Selain itu merupakan salah satu penghasilan dari berdagang merupakan untuk bisa bertahan tinggal di daerah sini. Menurutnya untuk bekerja di sektor formal tidak bisa karena sulit untuk masuk ke sektor formal sehingga beliau memutuskan untuk meneruskan usahanya. Sehingga dalam menjalankan usaha ini ibu Siang Lie cukup meneruskan dari usaha sebelumnya di pegang ke dua orang tuanya. Hal ini seperti yang di ungkapkan oleh ibu Siang Lie sebagai berikut:

“semenjak kecil saya selalu tinggal di toko sebelum kedua orang tua memiliki rumah, apalagi toko yang saya miliki ada dipinggir jalan sehingga keluarga saya membuka usaha yang telah lama. Sehingga saya sudah terbiasa hidup sampai sekarang dari penghasilan berdagang ini” (SL, 55th)

Selain apa yang disampaikan oleh ibu Lie dalam penelitian ini memilih untuk berdagang dikarenakan sudah terbiasa dalam menjalankan pekerjaannya. Untuk meneruskan warisan yang telah dititipkan oleh keluarga untuk selalu menjaga dan mengembangkan usahanya menjadikan lebih baik. Sebagaimana yang di ungkapkan oleh salah satu subjek sebagai berikut:

“saya bekerja menjadi pedagang baru ini mas masih belum terbilang lama, untuk sebelumnya di pegang oleh ke dua orang tua dan sekarang saya meneruskan aja sebagai warisan yang di titipkan kepada saya agar usaha ini tetap buka.”(OY,45th)

Jadi salah faktor adanya pedagang cina di Kalibaru Wetan merupakan adanya kemampuan mengoptimalkan ilmu, bakat dan keahlian yang mereka miliki. Selain yang mereka miliki adalah warisan yang turun temurun sampai generasi kedua untuk sekarang ini mereka bekerja menjadi usaha sebagai pedagang di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi.

2. Meperbaiki Perekonomi Dalam Keluarga

Faktor lain yang merka miliki untuk bekerja yaitu menjaga perekonomian keluarga yang menjadikan suatu faktor kekayaan yang mereka inginkan dalam menjalankan usahanya. Begitu halnya dengan pedagang cina di Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi mereka bekerja untuk mendapatkan kekayaan sebesar-besarnya dalam memenuhi kebutuhan keluarga. Kerja sebagai pedagang merupakan salah satu cara yang dilakukan pedagang cina untuk mendaptkan hasil yang berlebihan dan mampu untuk mengembangkan usahanya baik modal dan kebuuhan pribadi. Dimana dulu sebagai pedagang masih memiliki satu bahan untuk dijulnya namun untuk sekarang berusaha berubah menjadikan usahanya lebih lengkap dan banyak pembeli maupun pelanggan yang belanja.

Berikut merupakan hasl wawancara yang telah dilakukan peneliti dengan salah satu subjek pedagang cina di Desa kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi yang menjadikan subjek dalam penelitian ini. Sebagaimana yang di ungkapkan sebagai beikut:

“untuk saya bekerja sebagai pedagang karena merupakan salah satu penghasilan saya setiap harinya, kalau kondisi ramai iya saya mendapatkan lebih dari hasil penjualan sehari. Semua ini saya lakukan untuk memperthankan penghasilan yang saya dapatkan dari usaha pedagang ini”(SL,55th)

Berdasarkan pendapat tersebut dapat diketahui bahwa para pedagang cina Di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi menjadi sebagai pedagang karena untuk memperbaiki kebutuhan yang kurang. Selain itu merupakan salah satu penghasilan sebagai pedagang untuk mempertahankan keluarga dan usaha. Sehingga bekerja sebagai salah satu pendapatn yang setiap harinya mereka dapatkan untuk kebutuhan perekonomian sebuah keluarga agar menjadikan lebih baik. Hal tersebut juga sesuai dengan pendatan dari salah satu subjek dalam penelitian ini sebagai berikut:

“dari pendapatan hasil berdagang digunakan dalam bentuk usaha dan untuk kebutuhan keluarga. Sehingga saya bekerja setiap hari membuka toko untuk memperoleh hasil demi mendapatkan sebuah uang dari hasil berdagang ini” (YN, 50th)

Jadi berapa paparan diatas merupakan salah satu faktor untuk bekerja demi mendapatkan hasil demi mendapatkan uang untuk keperluan pribadi maupun usahanya. Setiap hari bekerja untuk perekonomian keluarga dan tambahan modal dalam menjalankan usahanya. Bagi pedagang cina untuk setiap hari membuka toko demi mendapatkan uang dari hasil penjualan barangnya untuk memperkaya dengan penghasilan yang lebih mereka dapatkan setiap harinya yang tidak menentu membuatnya lebih berhasil sebagai pedagang.

4.4.2 Etos kerja

Hasil penelitian yang dilakukan dilapangan di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banguwangi dapat diketahui bahwa etos kerja pedagang cina dalam berwirausaha memiliki kerja yang berprilaku positif yang mana bekerja untuk mendapatkan penghasilan. Hal tersebut dilakukan bekerja dengan usahanya yang dilakukan setiap hari dengan bermaksud mendapatkan penghasilan yang lebih untuk mendapatkan kehidupan yang meningkat dalam hidupnya.

Adanya keinginan pedagang cina untuk mendapatkan penghasilan yang lebih untuk meningkatkan kehidupannya, hal itu yang mendorong perilaku cina dalam menjalankan usaha. Berikut ini hasil dari penelitian lapangan ditemukan bahwa pedagang Cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi memiliki etos kerja yang akan dipaparkan sebagai berikut:

4.4.2.1 Kerja Keras

Pada umumnya bekerja yang dilakukan oleh seseorang menuntut adanya kerja keras. Untuk menjadi seseorang yang berhasil perlu usaha yang maksimal salah satunya adalah bekerja keras. Dengan bekerja keras akan menuntut suatu hasil yang maksimal, terutama dalam menjalankan usaha. Langkah ini pula yang diambil orang cina untuk mewujudkan semua impiannya. Tanpa adanya kerja keras semua yang diinginkan tidak mungkin terwujud. Hasil penelitian di lapangan menunjukkan bahwa para pedagang cina memiliki etos kerja keras dalam menjalankan usahanya. Hal ini ditunjukkan dengan kemampuan mereka dalam menjalankan usahanya menggunakan jam kerja yang tidak sewajarnya.

Kerja keras yang dilakukan pedagang Cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi dapat dilihat dari aktivitas yaitu melayani pembeli, menata barang jualan dan memalukan mulai dari pagi jam 06.00 pagi sudah membuka toko. Hal tersebut terungkap dari hasil wawancara peneliti dengan subjek sebagai berikut:

“Saya datang lebih awal ke toko saya membuka toko terlebih dahulu tidak menunggu karyawan yang datang dulu, karena harus beres-beres barang yang masih ada digudang untuk dikeluarkan mas, kalo gak gitu gak cepet bukak toko saya mas” (YN, 50th).

Adanya jam buka usaha dalam setiap hari yang dilakukan 14 jam untuk bekerja untuk mendapatkan penghasilan yang lebih berbagai cara dilakukan mulai

memberikan kupon undian bagi yang berbelanja, memberikan persenan ketika menjelang hari raya idul fitri demi menarik pelanggan yang datang untuk selalu berbelanja kepadanya bahkan menjadi pelanggan tetapnya. Mereka melakukan untuk menghadapi persaingan yang banyaknya para penjual di daerah pasar sehingga berusaha untuk mempertankan pelingganya. Persenan merupakan hadiah yang diberikan oleh pemilik toko terhadap pelangganya tetapnya yang selalu berbelanja kepadanya. Biasanya persenan yang diberikan seperti, minyak 1liter, gula 1kg, dan kue kering. Hal tersebut agar pelenggan tetap dan agar tidak pindah ketoko lain. Berikut hasil pemaparan yang disampaikan salah satu subjek dalam penelitian ini :

“kalau persenan biasanya bapak berikan menjelang hari raya idul fitri untuk pelangganya yang selalu berbelanja disini, pelanggan tetap biasanya disini banyak berbelanja jadi saya tau mana yang sering kesini” (OY,45th)

Berdasarkan hasil pemaparan kedua subjek diatas dapat diketahui bahwa pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi dalam menarik pelanggan mereka melakukan berbagai cara untuk menghadapi persaingan. Jadi kerja keras yang ditunjukkan, yaitu dengan salah satunya memberikan persenan terhadap pelangganya tetap yang di berikan setahun sekali menjelang hari raya idul fitri. ada yang memilih untuk membuka usahanya lebih awal melayani pembeli agar mendapatkan hasil dengan cepat.

Sikap tanggung jawab di lakukan dengan menjaga barang-barang yang dijualnya.mereka selalu mengutamakan barang yang dijualnya seperti beras untuk menjualnya dengan mengutamakan enak dan komel untuk menjaga agar pembeli tidak rugi. Selain mengutamakan kualitasnya beliau selalu memberikan kesempatan untuk mengembalikan berasnya apabila terjadi rasa dan bentuk yang tidak nyaman. Barang-barang yang memulai dari mengecek tanggal digunakan barang dan juga selalu mengeceknya, mereka tidak mau pembeli yang berbelanja kepadanya rugi terhadap barang kebutuhan pokok yang dibelinya. Seperti yang diungkapkan subjek penelitian sebagai berikut :

“kalau untuk urusan kebutuhan pokok saya selalu mengatakan ke konsumen kalau ada yang salah dengan barang yang saya jual kembalikan nantik saya ganti dengan barang yang lain agar tidak rugi” (YN, 50th)

Berdasarkan hasil pemaparan setiap subjek diatas dapat diketahui bahwa dalam menjalankan usahanya pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi memiliki etos kerja keras dengan menarik pembeli agar berbelanja di tokonya dengan cara melayani pembeli dengan cepat, satunya memberikan persenan terhadap pelangganya tetap yang di berikan setahun sekali menjelang hari raya idul fitri, menjaga pelanggan dengan cara menjaga barang-barang yang di jualnya tidak lewat waktu pemakaian.

4.4.2.2 Bertanggung Jawab

Di dalam kehidupan ini pekerjaan itu sangat penting bagi setiap manusia baik itu pekerjaan ringan maupun pekerjaan yang berat. Namun setiap pekerjaan harus memiliki rasa tanggung jawab terhadap pekerjaan yang dikerjakanya. Tanggung jawab yang dilakukaknya merupakan hasil dari apa yag telah dikerjakan baik dalam menjalankan usaha ataupun tanggung jawab terhadap diri sendiri. Untuk menjalankan usaha yang harus dialkukan adalah menjaga bertanggung jawab terhadap perusahaanya, sedangkan dari diri sendiri merupakan kesadaran terhadap apa yang telah dilakukanya kepada orang lain.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa para pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi dalam menjalankan usahanya mempunyai tanggung jawab terhadap barang yang dilakukanya. Tanggung jawab yang dilakukan oleh subjek adalah melakukan perjanjian apabila barang yang dibelinya oleh konsumen akan bersedia menerima kembalian jika ditemukan nanti barang erjadi kerusakan selama pemakain yang masih jangka pendek. Hal tersebut sesuai dengan hasil penelitian dengan subjek:

“kalau ada yang membeli barang salah atau rusak saya siap mengganti atau menukarnya asalkan barang tersebut benar-benar asli beli dari toko saya, dengan memotong dari setengah harga sebelumnya, saya gak mau biki kecewa pembeli mas, soalnya mereka gak hanya datang satu kali dua kali tapi lebih sering datang jadi gak apa-apa rugi sekali yang penting pelanggan saya senang”.(YN, 50th)

Dalam menjalankan usahanya tidak hanya bertanggung jawab terhadap barang yang dijualnya tetapi juga harus memiliki tanggung jawab terhadap karyawannya. Bertanggung jawab yang dilakukan oleh pedagang lain yaitu melakukan tanggung jawab terhadap karyawannya yang mana memberikan perlindungan dan hak terhadap gaji karyawannya. Dalam penelitian ini subjek menjelaskan bahwa memberikan pekerjaan sesuai dengan pekerjaannya dan sesuai pula dengan gajinya yang dibayarkannya. Adanya suatu tanggung jawab karena mereka yang ikut bekerja dengannya lebih dari bertahun-tahun, seperti yang diungkapkan salah satu pedagang bahan bangunan yang karyawannya 20 orang ikut bekerja dengannya. Sebagaimana yang disampaikan oleh subjek dalam penelitian sebagai berikut:

“saya bertanggung jawab semua kepada karyawan saya mas, kalau mereka bekerja dengan baik saya sering memberi bonus karena saya ingin mereka bekerja dengan saya seterusnya, mereka bergantung dengan usaha saya jadi saya harus bisa mengelolah usaha ini agar bisa berkembang lebih dari sekarang.”(LM, 40th)

Berdasarkan pernyataan kedua subjek diatas diketahui bahwa para pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi memiliki etos kerja bertanggung jawab yang mana masing-masing memiliki kesamaan baik terhadap barang yang dijualnya ataupun terhadap orang pembelinya. Dari berapa paparan tersebut ditemukan bahwa subjek memiliki tanggung jawab yaitu, menjaga barang dengan apa yang dijual kekonsumen, memberikan perjanjian yang sesuai dengan kesepakatannya, melakukan usahanya dengan bertanggung jawab kepada usaha namun juga bertanggung jawab ke karyawannya.

Pada dasarnya bertanggung jawab sangat dibutuhkan yang mana salah satunya subjek melakukan berbagai usaha agar barang mereka terjual dengan habis namun tidak hanya itu saja yang dilakukan tetapi juga bekerja dengan hati-hati agar barang yang dijualnya tidak mengalami kerusakan baik dalam bentuk fisiknya ataupun manfaatnya. Untuk itu bekerja dengan penuh tanggung jawab tidak hanya dilakukan terhadap diri sendiri namun terhadap barang yang dijualnya. Ketika barang tersebut mengalami kerusakan maka otomatis mengalami kerugian ataupun tidak laku sehingga karyawannya yang bekerja selalu untuk di ingatkan agar hati-hati. Barang yang dijualnya merupakan hasil yang tidak seberapa banyak sehingga berusaha bagaimana barang terjual dengan habis tanpa ada komplain dari pembeli yang telah membelinya. Tidak hanya seperti itu saja yang dilakukan pedagang cina lain juga sama dalam bekerja untuk hati-hati bukan orangnya tapi terhadap barang-barangnya. Usaha yang dijalankan semua barang-barang yang mau dijual harus berkualitas baik, apabila ada yang tidak baik pedagang cina bilang apa adanya, sesuai dengan hasil wawancara dengan subjek sebagai berikut :

“setiap orang yang datang membeli barang saya selalu mengatakan yang biasa atau yang bagus, dengan begitu dia sudah tau kualitas yang di inginkan.bekerja seperti usaha ini harus hati-hati mas untuk mengambil barang-barang soalnya kalau sampai rusak pasti barang itu gak kan laku dan saya pasti rugi mas”(LM,43th)

Dalam menjalankan usaha harus mengatakan apa yang sesuai dengan kualitas barang yang dijualnya, apabila barang sesuai dengan harganya maka dijualnya dengan disampaikan ke pembeli apadanya. Jika harga murah maka menjelaskan kekurangannya barang tersebut, hal tersebut yang sering disampaikan oleh subjek terhadap pembeli. subjek mengatakan apa adanya yang penting baginya adalah hasil yang akan diperoleh setiap penjualan barang-barangnya. Sehingga dari tersebut merupakan tanggung jawab oleh pembeli ataupun penjual sesuai dengan apa yang telah disepakatinya. Apa yang dikatakan pedagang cina tersebut sama kalau

ada yang ingin membeli elektronik selalu bertanya barang yang paling bagus, seperti yang diungkapkan salah satu pedagang cina yang mengatakan sebagai berikut

“setiap orang yang datang membeli barang saya selalu mengatakan yang biasa atau yang bagus, dengan begitu dia sudah tau kualitas yang di inginkan, iya saya bilang dulu beli barang yang seperti apa nantik saya jelaskan biasanya kalau sudah tau barang bagus pasti tidak tanyak barang yang biasa karena tau barang biasa cepat rusak”(YN,50th)

Berdasarkan hasil pemaparan diatas banyak ditemukan yang dimiliki oleh pedagang cina Di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi dalam menjalankan usahanya dengan etos kerja bertanggung jawab. Berbagai hasil dilapangan menunjukkan bahwa memiliki etos kerja tanggung jawab yaitu, menerima kolplai dari pembeli jika terjadi barang yang rusak dan menggantinya, bertanggung jawab terhadap karyawnya, bertanggung jawab terhadap barang yang dijualnya, dan menjelaskan barang-barang dengan baik.

4.4.2.3 Menghargai Waktu

Salah satu keberhasilan seseorang dalam menjalankan usaha adalah dengan menghargai waktu. Dengan menghargai waktu seseorang akan dikenal oleh semua orang karena setiap usaha yang dilakukan dengan tepat waktu akan menghasilkan sesuatu yang bisa mudah dikenal oleh setiap orang yang akan datang membutuhkannya. Dalam menjalankan usaha hal yang penting dimana memanfaatkan waktu dengan semaksimal mungkin karena setiap waktu akan berbeda dengan apa yang biasanya menjadikan lebih bermanfaat. Salah satunya etos kerja menghargai waktu merupakan salah satu etos kerja yang sangat tinggi dalam menjalankan usaha. Berbagai usaha apabila memanfaatkan waktu sebaik mungkin akan mendapatkan hasil yang maksimal karena kebutuhan seseorang dalam menjalankan usaha kunci keberhasilan adalah dengan disiplin.

Sikap menghargai waktu yang dilakukan oleh pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi yaitu dapat dilihat dari

aktivitas setiap harinya, seperti membuka toko sampai menutup toko, memanfaatkan waktu dihari hari yang penting atau mendekati perayaan agama islam. Mereka memanfaatkan waktu dengan membuka usahanya lebih lama menutupnya serta ketika mendekati hari-hari agama mereka menyiapkan apa yang akan di butuhkan oleh masyarakat. Sehingga dari kerja memanfaatkan menghargai waktu akan memperoleh hasil yang berbeda dengan hari-hari sebelumnya.

Nerikut hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan salah satu pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi yang menjadi subjek dalam penelitian ini sebagai berikut:

“Saya datang ketoko selalu lebih awal mulai jam setengah 6 sudah ada ditoko setidaknya toko saya buka meskipun karyawan saya belum datang,iku kebiasaan keluarga saya dari dulu sampai sekarang agar toko saya cepat laris banyak pembeli”.(SL, 55th)

Dari penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa dalam memanfaatkan waktu dengan sebaik baiknya untuk menarik pelanggan. Dari kebiasaan yang dilakukan dalam menjalankan usahanya dari dulu hingga sekarang membuka toko selalu on time untuk mendapatkan pelangganya dengan tersebut merupakan salah satu keberhasilan dalam menjalankan usahanya. Dalam menjalankan usahanya pedagang cina yang berjualan sebagai sembako memanfaatkan waktunya dengan sebaik-baiknya hal tersebut dilakukan ketika hari bisa senin sampai sabtu membuka toko dengan jam yang berbeda dengan hari biasanya hal tersebut dilakukan karena ramainya suatu pasar hari sabtu atau minggu.hal tersebut sesuai yang diungkapkan salah satu pedagang cina sebagai berikut:

“saya kalau sudah mendekati hari sabtu dan minggu saya membuka toko lebih pagi untuk melayani pembeli yang jauh-jauh untuk berbenaja kebutuhannya”.(OY,45th)

Berdasarkan hasil pernyataan kedua subjek diatas dapat dilihat bahwa dalam menghargai waktu apa yang mereka lakukan adalah dengan membuka usahanya dengan lebih awal untuk membukanya serta memanfaatkan waktu dengan memulai usahanya ramai ketika menjelang hari perayaan agama islam dan ada yang lebih memanfaatkan waktu ketika hari sabtu minggu dengan alasan bahwa hari-hari tersebut ramai pengunjung. Dari beberapa aktivitas yang dilakukanya merupakan bertujuan untuk mendapatkan penghasilan yang lebih dari pada hari-hari biasanya dan bisa membaca sebuah kondisi kebutuhan sebuah masyarakat dalam setiap waktu. Dalam menghargai waktu pekerjaan adalah sebuah yang dilakukan untuk tepat waktu, hal tersebut berdasarkan hasil wawancara dengan subjek sebagai berikut:

“kalau orangnya datang langsung mintak dikirim barangnya ya saya langsung kirim karena kalau tidak begiitu kasian yang mau bawak repot apalagi belanja bahannya banyak jadi saya langsung kirim kerumahnya agar mereka senang barangnya cepat sampai”.(LM, 43th)

Para pedagang juga menghargai waktunya dengan konsumen ketika mempunyai janji terhadapnya sesuai dengan yang disampaikan oleh subjek diatas menunjukkan bahwa menghantar barang ke pembeli dengan tepat waktu agar bisa menjaga hubungan yang lebih baik dan akan barang ketika dimanfaatkan atau digunakan secepatnya dapat di lakukanya. Selain dalam melakukan janji dengan konsumen ada yang melakukan aktivitasnya dengan membuka usahanya dari pagi sampai malam seperti salah satu pemilik toko bahan poko merupakan salah satu pedagang yang siap menerima pembeli pada jam berpapun mereka butuhkan selama masih berada di rumah subjek siap membuka tokonya.hal tersebut seuai denga hasil wawancara dengan subjek sebagai berikut:

“kalau saya membuka toko pagi banget mas jam 6 soalnya kalau gak gitu mas kasian orang yang mau beli kalau pas tidak cepat bukak, karena kalau gak cepat bukak mereka ketok-ketok toko saya mas”.(YN, 45th)

Berdasarkan pendapat dari beberapa subjek diatas dapat diketahui bahwa dalam menghargai waktu pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi menunjukkan etos kerja dengan membuka usahanya lebih awal dari pagi 06.00-18.00 bekerja dengan melakukan setiap waktu. Selain dalam menghargai waktu tersebut mereka bisa membaca apa yang terjadi di hari lain seperti subjek melakukan pekerjaan maksimal ketika menjelang hari raya perayaan agama islam dengan begitu hari tersebut mendapatkan hasil yang lebih dari pada hari biasanya, tidak hanya itu mereka memanjakan pelangganya dengan mengatarkan barang sampai ke pembeli dengan tepat waktu disamping itu mereka bekerja dengan menerima pelangganya jika membutuhkan sesuatu ketika kebutuhan mendadak meskipun malam menerimanya. Dari beberapa yang ditunjukkan oleh subjek diatas untuk mendapatkan penghasilan yang lebih dengan lebih mamajakan pelangganya untuk menjadikan sebagai saudara. Sikap menghargai waktu yang dilakukan oleh subjek merupakan salah satu bukti bahwa mereka memiliki etos kerja dalam menjalankan usahanya.

4.4.2.4 Hemat

Sikap hemat merupakan kunci pokok dalam keberhasilan usaha ekonomi yang dilakukan seseorang dalam kehidupan. Hemat merupakan suatu yang dilakukan oleh setiap orang yang memiliki usaha untuk memperoleh hasil yang bisa dimanfaatkan untuk kebutuhan lainnya. Untuk kebutuhan hidup sehari-hari yang harus benar-benar dilakukan dengan baik untuk mengelolah keuanganya oleh setiap manusia agar bisa bertahan dalam menjalankan roda kehidupan. Etos kerja merupakan salah satu yang menjadikan seseorang memiliki sikap hemat dalam menjalakan ushanya baik untuk pribadi maupun untuk usahanya digunakan sesuai dengan keperluan yang dibutuhkan.

Berdasarkan hasil penelitian dilapangan yang didaptkan bahwa para pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi memiliki

sikap hemat yang ditunjukkan dengan mengatur pengeluaran yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan setiap harinya, baik untuk dirinya maupun untuk usahanya. Memanfaatkan hasil dari berdagang digunakan semaksimal mungkin untuk mengatur keuangan dalam menjalankan usahanya. Berikut hasil wawancara dengan subjek peneliti dengan salah satu pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi yang menjadi subjek dalam penelitian ini :

“untuk kepentingan usaha saya harus benar-benar menghitung hasil setiap hari yang masuk dan yang keluar mas, kalau gak gitu saya tidak bisa menyisihkan hasil berapa yang saya dapatkan setiap harinya mas untuk saya tabungkan” (SL, 55th).

Dari penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa dalam menjalankan usahanya subjek melakukan untuk bisa menabung setiap harinya dari hasil yang didapatkan dari penjualan barangnya. Sebagaimana digunakan untuk kebutuhan keluarga sepenuhnya untuk kebutuhan modal usahanya. Dimana dalam hal ini untuk mengatur keuangannya agar bisa mampu bertahan baik usahanya untuk berkembang dan juga untuk kepentingan pribadi di manfaatkan dengan sebaik mungkin. Dalam menjalankan usahanya juga banyak pengeluaran baik buat karyawan serta keperluan lain dalam usahanya. Hal yang sama juga di ungkapkan salah satu subjek pedagang cina dalam menjalankan usahanya sebagai mana hasil wawancara dengan subjek sebagai berikut:

“iya usaha saya seperti ini jadi saya harus benar-benar menghemat agar toko saya bisa berkembang maju, meskipun hasil sedikit yang penting udah pasti bisa menyimpannya, takut ada kekurangan modal nanti jadi tinggal mengambilnya” (OY, 45th)

Berdasarkan pernyataan kedua subjek diatas dilihat bahwa dari hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam menjalankan usahanya melakukan sikap hemat dengan menyisihkan hasil setiap harinya untuk ditabungkan selain itu memanfaatkan sebagiannya untuk usahanya ditambahkan modal atau jaga-jaga takut

terjadi hal yang tidak diharapkan. Sebagian dari hasilnya untuk kebutuhan keluarga tidak dihabiskan untuk keperluan pribadi namu mereka sudah menyisihkan dari awal mana untuk usaha dan mana untuk keperluan pribadinya. Hal tersebut sama yang disampaikan oleh subjek dengan peneliti sebagai berikut:

“setiap hari hasil dari penjualan saya menyisihkan untuk sebagai membayar karyawan karena mereka kerja mau dibayar gajinya per minggu dan saya juga menyisihkan buat usaha saya”.(LO, 43th)

Para pedagang cina yang menjadi subjek dalam penelitian ini dalam setiap hari bekerja dengan tujuan untuk bisa menabungkan hasil dari penjualanya. Dimana hasil dari berdagang akan dikembalikan kembali untuk modal bukan untuk sepenuhnya digunakan keperluan pribadi. Dengan berusaha memperoleh uang untuk di gunakan untuk keperluan menabung agar bisa mampu bertahan dalam kehidupanya.hal tersebut sesuai dengan penjelasan salah satu subjek pedagang cina sebagai berikut:

“di sini saya tinggal untuk mencari hasil untuk mencukupi semua kebutuhan saya, jadi saya harus bisa benar-benar usaha untuk mendapatkan uang dari hasil berdagang.untuk bisa tetap bertahan hidup disini saya harus berkeja dengan sepenuhnya.”(YN,50th)

Berdasarkan pendapat dari beberapa subjek diatas dapat diketahui bahwa sikap hemat mereka lakukan dalam menjalankan usahanya sebagai pedagang cina Di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi dapat dilihat dari mereka menabung setiap hari, membedakan hasil usahanya untuk modal, tidak banyak melakukan keperluan pribadi, mementingkan hasil usahanya untuk dikembalikan ke modal dan menjaga agar tetap bertahan dalam hidupnya. Dari semua yang di jelaskan oleh subjek merupakan bagaimana setiap hari dilakukan untuk bisa bertahan dalam menjalankan usahanya. Sikap hemat yang di tunjukkan oleh subjek dalam pengaturan penghasilan pendapatan yang mereka peroleh tersebut merupakan salah satu bukti bahwa dalam menjalankan usahanya mereka memiliki etos kerja.

4.4.2.5 Orientasi Kedepan

Pada dasarnya setiap seseorang dalam menjalankan usaha tidak lepas dari suatu yang akan direncanakan dengan usahanya. Setiap yang dilakukan merupakan rencana untuk masa depan usahanya baik dalam memperbesar usahanya untuk menjadikannya lebih dari sebelumnya. Sehingga setiap orang selalu beranggapa usaha yang berhasil adalah usaha yang bisa berubah sebelumnya hal yang biasa dikemudian hari menjadikan usaha yang sangat besar dikenal oleh semua orang. Dalam menjalankan usahanya yang lebih utama adalah bagaimana usaha tersebut bisa menjadikan sebuah hasil setiap waktu untuk menjadikannya usaha lebih berhasil dengan berbagai cara untuk dilakukan setiap seseorang dalam menjalankan usahanya.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi dalam menjalankan usahanya mereka lakukan adalah untuk mendirikan suatu usaha dengan lebih dari sebelumnya. Dari hasil observasi mereka berlomba-lomba untuk mendapatkan pelanggan hal tersebut mereka lakukan untuk mendapatkan hasil dari hasil yang mereka peroleh di gunakan untuk mendirikan berbagai usahanya. Setiap apa yang dilakukan setiap tahun mereka memiliki komitmen dalam menjalankan usahanya agar bisa lebih baik berkembang dengan apa yang direncanakannya untuk memperoleh penghasilan yang lebih untuk usahanya. Berikut hasil wawancara dengan subjek dalam menjalankan usahanya sebagai berikut:

“untuk toko saya gak cukup kalau satu saja, apalagi toko saya ada indomaret jadi membuat saya sedikit mendapatkan pembeli tiap hari, jadi saya cepat bangun usaha toko elektronik untuk menambah untung biar toko saya bisa berjalan semuanya” (YN, 50th)

Dari penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa dalam menjalankan usahanya para subjek melakukan berbagai usaha agar bisa memperbesarkan usahanya. Selaian untuk usahanya yang mereka lakukan untuk dirinya dimana mereka mempersiapkan

untuk dirinya ketika sudah tua tidak bisa bekerja sehingga dalam menjalankan usahanya setiap hari dari hasil menabung untuk keperluan dimasa tuanya agar bisa hidup tanpa merepotkan anak ataupun sodaranya. Sesuai dengan hasil wawancara dengan subjek sebagai berikut:

“saya kerja sekarang biar nanti enak kalo sudah tua, gak selamanya aku bisa kerja terus jadi hasil yang aku dapatkan selama aku bekerja bisa dijadikan tabungan masa depan. saya gak bisa terlalu bergantung pada anak. Dia nanti punya kehidupan sendiri” (LO,43th)

Berdasarkan dari kedua subjek diatas merupakan bagaimana mereka dalam menjalankan usahanya untuk berorientasi kedepan agar bisa berkembang ataupun untuk simpanan dimasa tua. Para subjek bekerja dengan usahanya sehingga dari hasil mereka gunakan untuk suatu kepentingan di masa yang akan datang untuk usahanya. Dimana dalam hal yang paling utama menjalankan usahanya dengan bersungguh-sungguh mengatur rencana untuk kepentingan usahanya baik untuk kepentingan pribadinya. Selain dari itu mereka berusaha untuk mendirikan berbagai usaha agar bisa memperbanyak menyimpan suatu barang yang mana hasil observasi dengan subjek ditemukan berbagai gudang yang baru untuk menyimpan barang-barang yang akan dijual kembali ketika menjelang habis sebagai salah satu stok. Gudang yang mereka miliki umumnya berada di pinggir jalan dengan harapan mudah di akses untuk barang masuk maupun keluar. Sebagaimana hasil wawancara dengan subjek penelitian sebagai berikut:

“untuk toko saya gak cukup kalau satu saja, apalagi toko saya ada indomaret jadi membuat saya sedikit mendapatkan pembeli tiap hari, jadi saya cepat bangun usaha toko elektronik untuk menambah untung biar toko saya bisa berjalan semuanya” (SL, 55th)

Para pedagang cina yang menjadikan subjek dalam penelitian ini berupaya untuk menjadikan usahanya lebih maju dalam menjalankan usahanya. Dengan cara

apapun mereka lakukan agar usahanya berkembang dengan sesuai rencana yang telah direncanakan sebelumnya. Setiap subjek memiliki perbedaan untuk orientasi kedepannya dalam menjalankan usahanya agar sesuai dengan rencananya yang mereka harapkan. Dari setiap subjek mereka merencanakan untuk mendirikan bangunan memperluas usahanya, ada yang menyisihkan hasil dari usahanya untuk masa tua, ada mereka untuk mewariskan usaha terhadap anak-anaknya yang akan meneruskan usahanya. Dari itu dapat dilihat beberapa subjek melakukan kegiatannya dengan bekerja sungguh-sungguh untuk mendapatkan hasil yang akan digunakan untuk orientasi kedepannya dalam usahanya. Sehingga dalam menjalankan usahanya mereka berusaha agar orientasi kedepannya usaha tersebut berjalan dengan apa yang di rencanakan. Etos kerja dalam orientasi kedepan merupakan salah satu bentuk untuk mencapai apa yang di inginkan atau berpikir kedepan untuk usahanya yang di rintis dalam usaha ini. Berdasarkan hasil wawancara dengan subjek pedagang cina sebagai berikut:

“setiap toko yang saya miliki ini harus bisa maju untuk itu saya selalau memberikan yang terbaik untuk pembeli agar mereka senang datang berbelanja di toko saya ini, semua hasil ini saya gunakan untuk usaha agar bisa berkembang untuk lebih maju usaha saya ini” (OY,45th)

Berdasarkan dari pendapat dari beberapa subjek diatas dapat diketahui bahwa sikap orientasi kedepan para subjek dapat dilihat dari hasil beberapa yang mereka dapatkan mulai dari usaha merubah kondisi gedung toko, memeperbanyak gudang untuk menyimpan barang, mewariskan untuk anak-anaknya, menambahkan modal untuk usahanya, memiliki banyak pelanggan, dan mereka lakukan untuk dirinya sendiri dalam bentuk simpanan ketika hari tua nantik. Sikap yang dimiliki oleh pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi bahwa dalam menjalankan usahanya memiliki sikap etos kerja yang berorientasi kedepan. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil mereka yang dimanfaatkan untuk usahanya digunakan kembali untuk usahanya yang sudah semenjak mereka memiliki

usaha mulai kecil sampai usahanya ke depan lebih besar merupakan bentuk rencana yang dimiliki oleh pedagang Cina. Dengan adanya kekayaan berlimpah menjadikannya bisa melakukan apa yang diinginkan. Oleh sebab itu kekayaan sebagai faktor utama dalam mencari tujuan hidup. Prinsip kehidupan yang dianut oleh orang Cina adalah bisa hidup enak sampai hari tua. Hal tersebut yang menjadikan pedagang Cina memiliki kerja keras mulai usia muda sampai menghabiskan waktu tua hanya berada di toko setiap saat.

4.5 Pembahasan

Penelitian yang dilakukan merupakan untuk mendeskripsikan etos kerja pedagang Cina dalam berwirausaha di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi. Dalam menjalankan usahanya mereka memiliki sikap untuk bekerja dengan kemampuan, bakat dan keahlian yang mereka miliki merupakan salah satu yang dimiliki oleh pedagang Cina. Setiap yang dilakukan setiap waktu mereka selalu beranggapan untuk mendapatkan uang apa yang telah dilakukannya. Sehingga dalam hal ini akan dideskripsikan tentang etos kerja yang dimiliki oleh pedagang Cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi.

4.5.1 Etos Kerja

Pada dasarnya etos kerja merupakan sikap dasar yang dimiliki seseorang maupun kelompok mengenai cara bekerja dan keinginan untuk menjunjung tinggi mutu pekerjaan, dan bahkan mampu meningkatkan prestasi kerja secara optimal dalam pemenuhan kebutuhan ekonominya. Seseorang memiliki berbagai sikap dalam menjalankan usahanya dapat dibentuk oleh berbagai kebiasaan dan budaya turun temurun yang dimilikinya. Dengan adanya etos kerja akan adanya harapan-harapan

dalam menjalankan usahanya dimana dalam subjek ini salah satunya yang memiliki etos kerja. Sebagai pedagang sering kali subjek menemukan berapa kekurangan dalam menjalankan usahanya namu dengan adanya kekurang mereka berusaha untuk mendapatkan apa yang terjadi dalam usahanya.

Menjalankan usaha tidak mudah karena mereka berusaha untuk menjadikan yang terbaik untuk pelangganya. Kendala yang sering dihadapi ketika adanya suatu barang yang mengalami kerusakan menjadikanya kerugian secara modal dan barang. Tidak hanya itu saja yang dialami pedagang namun ketika kenaikan suatu barang akan menjadikan beban baginya kerana untuk menaikan barang tidak mudah karena pelanggan takut lari ke pedagang yang lain sehingga para subjek selalu berusaha untuk menjaga pelangganya dengan hasil yang sedikt yang penting baginya mendapatkan hasil sedikit yang penting cepat habis. Oleh karena itu para subjek pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi memiliki etos kerja yaitu, kerja keras, bertanggung jawab, hemat, menghargai waktu dan berorientasi kedepan untuk menjalankan usahanya.

4.5.1.1 Kerja keras

Kerja keras harus dimiliki oleh setiap orang dalam bekerja upaya yang sungguh-sungguh dilakukan tanpa mengenal waktu untuk bekerja. Kerja keras tidaklah selalu identik dengan kerja banting tulang yang mengeluarkan tenaga secara fisik, tetapi sikap kerja keras juga dapat dilakukan dengan berfikir sungguh-sungguh dalam melaksanagn setiap pekerjaan. Bekerja keras juga dapat diartikan sebagai suatu tindakan atau perbuatan yang dilakukan dengan sungguh-sungguh dan serius sampai tercapai tujuan.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dilapangan, banyak hal yang ditemukan pada pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi dapat dilihat dari kegiatan yang dilakukan dalam melakukan usahanya mengelolah sesuai dengan kemampuan yang dimilikinya. Dapat dilihat dari

mereka bekerja tidak menganal waktu, ikut dalam melayani pembeli, menjaga hubungan baik dengan pelanggan, bekerja sesuai dengan jam bekerja dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya. Selain mereka melakukan hal tersebut para subjek juga bersaing dalam menjalankan usahanya yang mana saling merebut pelanggan dengan cara yang sangat cepat melayaninya.

Berdasarkan beberapa ungkapan dari pedagang cina keadaan pedagang cina yang memiliki etos kerja yang kerja keras yang ditunjukkan dengan membuka usahanya mulai dari pagi sampai malam tanpa mengenal lelah untuk bekerja mendapatkan hasil dari dagangannya. Ingin mencapai tujuan target dalam penjualannya untuk bisa mendapatkan jumlah hasil uang baginya dengan tanpa lelah bekerja setiap hari dengan tanpa malas-malas menutup tokonya agar bisa mendapatkan hasil yang banyak untuk usahanya setelah itu mereka berusaha untuk lebih maju atau berkembang. Sedangkan pantang menyerah adalah sikap seorang wirausaha yang mempunyai semangat tinggi, mau berjuang untuk maju, gigih dalam menghadapi pekerjaan dan tantangan dalam kehidupan (suryana dan bayu, 2010:105). Adanya sikap pantang menyerah akan menumbuhkan rasa percaya diri dalam bekerja dan menganggap masalah yang ada sebagai motivasi bagi diri-sendiri untuk lebih meningkatkan kualitas kerja. Dengan demikian, sifat tekun, ulet dan pantang menyerah merupakan suatu kesatuan unsur penting yang harus ada dalam diri seorang yang bekerja keras. Tanpa adanya ketekunan, keuletan, dan semangat pantang menyerah, suatu usaha atau tujuan tertentu yang sudah dilakukan tidak akan tercapai secara maksimal.

4.5.1.2 Bertanggung Jawab

Seseorang yang bekerja keras harus mempunyai tanggung jawab yang besar apa yang dia telah kerjakan, tanggung jawab adalah kesadaran manusia akan tingkah

laku atau perbuatannya yang disengaja atau tidak disengaja. Tanggung jawab juga berarti berbuat sebagai perwujudan sebagai kesadaran akan kewajiban. Untuk menjadikan sebuah tanggung jawab harus memiliki sikap bahwa seseorang untuk melakukan tanggung jawab terhadap apa yang dilakukannya. Orang yang bertanggung jawab dalam bekerja mempunyai kepribadian tidak hanya untuk menyelesaikan tugasnya, tetapi juga menghasilkan dalam tugasnya.

Hasil dari penelitian berikutnya menunjukkan bahwa para pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi mempunyai sikap tanggung jawab. Tanggung jawab yang mereka lakukan sebagai pedagang yaitu, bertanggung jawab terhadap barang yang mereka jual, bertanggung jawab terhadap karyawannya yang ikut bekerja dengan selama bertahun-tahun, memiliki rasa peduli terhadap semua pelangganya memberikan bonus atau persenan terhadap pelanggan tetapnya dan melakukan suatu perjanjian dengan ditepati terhadap pelangganya.

Untuk menjalankan usaha tidak mudah apalagi usaha yang dijalankan sangat besar jadi aka menjadi tanggung jawab yang besar. Selain untuk membiayai kebutuhan hidup juga untuk kepentingan karyawannya karena menyangkut usaha bertahan atau berkembang lebih baik, hal tersebut sesuai dengan pendapat Namawi (2003:395) tanggung jawab seseorang dalam bekerja merupakan kesanggupan tersebut untuk menyelesaikan pekerjaan yang dilaksanakan dengan sebaik-baiknya dan tepat pada waktunya. Jadi pedagang cina memiliki tanggung jawab terhadap barang-barang yang dijualnya untuk selalu menjaganya agar selalu berhati-hati agar barang semua bisa terjual dengan baik dan mendapatkan hasil untuknya. Selain itu mereka sangat rinci dalam perhitungan uangnya apa yang didapatkannya.

4.5.1.3 Hemat

Bersikap hemat merupakan salah satu tindakan menggunakan uang sesuai dengan kebutuhannya yang mana tidak boros, tidak berlebihan menggunakan uang untuk keperluan pribadi, dan tidak menghabiskan uang untuk hal yang tidak penting. Sikap hemat setiap orang berbeda dalam mengartikannya ada yang hemat karena pelit ataupun kikir, sehingga hal tersebut merupakan suatu yang tidak perlu di contoh dalam kehidupan. Setiap orang akan menggunakan uang sesuai dengan apa yang dibutuhkan karena ada yang lebih uang sehingga mereka menghabiskan untuk hal yang tidak penting. Dalam menjalankan usaha sikap hemat bisa dilakukan apabila tidak menghabiskan modal ataupun hasil dari yang mereka peroleh setiap harinya untuk di sisihkan sebagai tabungan untuk menambahkan modal ataupun untuk menjaga hal yang tidak di inginkan seperti barang tidak terjual habis sehingga mengalami kerugian.

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan banyak ditemukan pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi memiliki sikap hemat yang hampir sama setiap subjek dalam penelitian ini. Para subjek melakukan hemat dalam menjalankan usahanya yang terbilang sangat lama menjalankan usahanya selama turun temurun mereka lakukan untuk berhemat. Dimana dalam mengelolah pendapatannya mereka lakukan untuk bersikap hemat dengan hasil yang tidak menentu membuat pedagang selalu berhati-hati dalam menjalankan usahanya. Sikap hemat yang tunjukkan oleh pedagang cina mulai dari sikap hemat meliputi sandang, pangan dan papan. Dalam kesehariannya mereka mengatur uang yang mana untuk dibayar karyawan dan untuk modal usahanya yang paling penting baginya hasil dari usaha akan dikembalikan ke usaha agar bisa lebih mendapatkan penghasilan yang banyak. Mereka sangat memperhitungkan dalam menjual apabila barang yang dijualnya ditawarkan dengan harga yang tidak menghasilkan mereka tidak melepaskan

untuk dijualnya. Prinsip yang telah mereka miliki adalah dengan mengambil hasil sedikit yang penting laris dan terjual habis. Hal tersebut yang mereka lakukan untuk mampu berkembang dalam usahanya. Dari usahanya yang mereka lakukan sedikit demi sedikit akan menghasilkan lebih dari sebelumnya mereka dapatkan untuk menjalankan usahanya. Setiap subjek mereka lakukan untuk mampu bertahan dalam usahanya harus berhati-hati dalam membelikan barang agar dapat terjual dengan habis tidak menganggur digudang sekian lama sampai tidak laku dipasaran.

Dalam menjalankan usahanya pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi dengan menghitung barang yang keluar ataupun masuk, baik dalam hasil yang mereka dapatkan setiap hari diperhitungkan agar bisa memanfaatkan uangnya sebaik-baiknya untuk usahanya. Setiap subjek memikirkan hal yang sama dalam melakukan sikap hemat bagi usahanya dan bagi dirinya. Sikap hemat yang mereka miliki adalah bermaksud untuk mampu bertahan untuk usahanya dan untuk dirinya dimana tinggal. Apa yang mereka lakukan hanya ingin dapat menimbun kekayaan yang sebesar-besarnya dengan tujuan bisa hidup penuh dengan kemewahan berupa rumah, mobil baik usahanya mereka sangat ambisi untuk usahanya.

Keberhasilan para pedagang cina dalam perdagangan ini dikarenakan sifat hemat yang dimiliki serta dipraktekkan secara langsung dalam praktek perdagangan kebiasaan hidup hemat ini menjadikannya sangat penuh perhitungan baik dalam menggunakan uang untuk kepentingan pribadi maupun untuk kepentingan usaha. Pedagang cina dalam menjalankan usahanya dengan kunci keberhasilannya yaitu dengan cara berhemat. Dengan pendapat Tasmara (2000:36) hemat dalam dunia wirausaha dapat didefinisikan sebagai kemampuan untuk mengintesmasikan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang. Bersikap hemat merupakan salah satu yang dimiliki oleh pedagang cina dalam etos kerja mereka miliki dari turun temurun.

4.5.1.4 Menghargai Waktu

Menghargai waktu merupakan salah satu keberhasilan seseorang bekerja dengan penuh kedisiplinan akan menghasilkan sebuah hasil yang maksimal. Dalam berwirausaha sangatlah penting dalam menghargai waktu, suatu yang menghargai waktu akan menjadikan kebiasaan dari kebiasaan tersebut akan menghasilkan kebiasaan pelanggan juga untuk datang. Setiap seseorang yang menghargai waktu merupakan hal yang sangat penting banginya karena untuk melakukan kebiasaan tersebut sangatlah mudah namun untuk melakukannya biasanya terbilang susah. Sehingga untuk menjalankan usaha dalam menghargai waktu itu merupakan salah satu bentuk bagaimana bisa mampu bertahan kalau waktu mereka untuk usahanya tidak tepat waktu.

Dari hasil penelitian yang dilakukan di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi pedagang cina dalam menjalankan usahanya para subjek memiliki perbedaan dalam menghargai waktu yang mana ditunjukkan dengan, datang ketoko terbiasa dengan jamnya, menyesuaikan dimana ada hari yang berbeda ketika perayaan agama mereka membuka waktu lebih panjang usahanya, memenuhi janji dengan pelanggan tepat waktu, setiap waktu mereka lakukan untuk membuka usaha ataupun berdagang dan mereka dalam melakukan usahanya menghabiskan waktu untuk berada di toko. Sehingga sangatlah mudah untuk datang membeli ke pedagang cina karena mereka hanya menutup tokonya ketika menjelang hari perayaan agama dalam usahanya yang terpenting baginya adalah memanfaatkan waktu dengan sebaik-baiknya karena waktu merupakan yang terpenting dalam usaha. Pedagang cina lebih menghabiskan waktu dengan usahanya mereka sampai tuapun selama masih bisa bekerja aka selalu berada di toko untuk menjalankan dagangannya. Baginya suatu menghargai waktu merupakan salah satu menghargai uang, yang mana waktu hanya untuk uang hal tersebut yang bisa dikatakan bagi pedagang. Apabila sekali libur dalam usahanya maka mereka tidak memperolehnya suatu hasil yang

mereka biasanya dapatkan. Untuk dari itu pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi selalu on time dalam menjalankan usahanya.

Dari berbagai yang dilakukan pedagang cina dalam menghargai waktu sangat tinggi, dia memanfaatkan waktu semaksimal mungkin untuk usahanya hal tersebut sesuai pendapat yang dikatan oleh Kirana (2011) berpendapat bahwa menghargai waktu ialah ketika seseorang dapat menggunakan waktu yang dimilikinya untuk melakukan hal-hal yang bermannfaat. Sehingga dalam menjalankankan usahanya mereka memanfaatkan waktu dengan sebaik mungkin untuk bekerja menghargai waktu dalam suatu menghasilkan yang bermanfaat.

Berdasarkan apa yang di dapatkan dilapangan menemukan beberapa etos kerja dalam menghargai waktu bahwa pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi dengan menghargai waktu untuk memaksimalkan bekerja dari pagi sampai menjelang malam bekerja untuk memperoleh hasil dari usahanya yang mereka lakuka agar mampu bertahan. Baginya dalam mengahragai waktu sangatlah penting agar menjadikan kebiasaan pelanggan untuk datang pada jam berapa toko buka dan pada jam berapa berakhir untuk menutupnya. Dari kebiasaan tersebut merupakan salah satu kunci keberhasilan usaha yang terpenting adalah kesabaran yang mereka miliki menunggu pembeli yang akan datang berbelanja kepadanya. Dengan menghargai waktu pedagang cina merupakan salah satu etos kerja yang dimilikinya.

4.5.1.5 Orientasi Kedepan

Setiap orang memiliki masa depan untuk maju dalam menjalankan kehidupanya sehingga mereka berfikir apa yang akan direncanakan selanjutnya untuk kedepanya lebih mementingkan apa yang harus ia lakukan untuk dirinya. Dalam

suatu kehidupan tidak lepas dari suatu perencanaan yang akan dilakukan setelah apa yang mereka lakukan mendapatkan suatu hasil.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi menemukan banyak yang terjadi kepada pedagang cina dalam menjalankan usahanya, secara hasil dari mereka untuk orientasi kedepan berpikir dengan matang, merencanakan apa yang harus dilakukan untuk usahanya, berpikir untuk menjadikan usahanya lebih maju, dari hasil usaha akan digunakan untuk usaha pula, mereka berusaha untuk menjadikan usahanya berbeda dengan usaha sebelumnya. Setiap usahanya selalu dilakukan untuk mendirikan gudang, memperluas tokonya sebelumnya kecil menjadi lebih luas, melakukan tambahan modal sebelumnya hanya berjualan sedikit menjadikan lebih banyak. Sehingga dapat diketahui perubahan setiap subjek yang mereka miliki menunjukkan suatu usahanya berkembang lebih maju.

Seseorang yang memiliki sikap berorientasi kedepan akan memilih pandangan bahwa dengan bekerja giat di saat ini akan membuahkan hasil yang dapat dinikmati di masa yang akan datang. Menurut Suryana (2010:113) orang yang berorientasi ke depan adalah orang yang perspektif dan pandangan ke masa depan. Dari hal tersebut banyak yang ditemukan bahwa pedagang cina di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi merupakan salah satu yang memiliki sikap untuk memajukan usahanya agar bisa maju mereka merencanakan dan berusaha untuk mendapatkan hasil setiap hari untuk ditabungkannya.

Hal tersebut sejalan dengan pendapat Santoso (2012:162) yang mengatkan bahwa pribadi yang visioner atau berpikiran maju adalah mereka yang mampu berfikir jauh kedepan dengan jelas dan juga memberikan petunjuk bagaimana masa depan bisa dicapai. Hal tersebut yang menjadikan suatu usahanya mendorong lebih baik pedagang cina dalam menjalankan usahanya selalu berfikir jauh apa yang akan

terjadi pada usahanya nantik berkembang ataupun gagal. Sehingga sebelum mereka terjadi gagal dalam menjalankan usahanya berusaha untuk menjaga-jaga. Untuk itu mereka berusaha untuk mendapatkan apa yang di harapkan. Berdasarkan subjek hasil penelitian yang ditemukan di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi menerapkan etos kerja dengan berorientasi kedepan dalam menjalankan usahanya.

4.6 Pedagang Cina Dalam Berwirausaha

Mengenai perdagangan memang secara kualitas orang cina tergolong minoritas, namun dalam waktu singkat mereka berhasil menduduki posisi yang dominan pada sektor ekonomi (Anjdarwati, 2004:37) dan dalam waktu beberapa generasi saja mereka berhasil mengubah nasib dan menaikkan tingkat khidupan sosial mereka satu hal yang belum bisa dilakukan oleh orang-orang pribumi. Selain itu faktor sistem sosial dan kultural dari etnik turut berperan, sistem sosial yang lebih suka bekerja sama dan membantu sesama orang cina dengan cara membentuk suatu dagang membantu mencapai keberhasilan mereka. Secara kultur mereka terkenal sebagai orang yang ulet, rajin, hemat dan bisa hidup menderita juga membantu mereka mencapai keberhasilan (Andjarwati, 2004:38).

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi menemukan banyak subjek yang dilakukan dalam menjalankan usahanya. Mereka selama menjalankan usahanya memiliki etos kerja yang tinggi yang tidak dimiliki oleh pedagang lainnya seperti pedagang pribumi. Dapat dibedakan antara menjalankan usahanya setiap subjek ditemukan memiliki kesamaan dalam menjalankan usahanya yang mana ada lebih hemat, terus ada yang lebih bertanggung jawab masing-masing dari hasil penelitian yang dilakukan dilapangan memang kenyataan mereka tergolong orang yang berhasil dalam menjalankan usahanya yang dulunya memiliki usahanya yang hanya pas-pasan anmaun sekarang mereka banyak memiliki modal baik untuk usahanya dirinya

sendiri dan buat usahanya dalam bentuk aset. Setiap apa yang dilakukan hampir memiliki tujuan yang sama yaitu mencari kekayaan sebesar-besarnya dengan dari hasil usahanya.

Pedagang cina dalam berwirausaha biasanya membentuk suatu usaha atau perusahaan (kongsi) dibangun bersama dan dikelola oleh satu kelompok keluarga atau kerabatan yang berasal dari satu asal mereka dinegeri cina (Aditijondro dalam Andjarwati (2004:46). Tujuan pertama dari usaha bersama tersebut adalah memperkaya kaum kerabatnya dan sesama perantauan. Petutlah untuk berhasil dalam bidang perdagangan adalah dengan menjadi pedagang yang jujur, terpercaya, dan memudahkan urusan. Hal tersebut sangat dibuktikan dengan adanya pelayanan yang sangat cepa terhadap pembeli melakukan berbagai usaha agar menarik pembeli. kebersamaan antar saudara yang menghasilkan suatu keberhasilan bagi mereka. Dimana dalam sebuah bisnis hampir dikuasai oleh pedagang cina dan rata-rata mereka memiliki saudara dalam menjalankan bisnis kerja samanya.

Keberhasilan orang cina dalam dunia usaha atau perdagangan ini dikarenakan adanya beberapa faktor yang berperan sebagai kunci keberhasilan (Tan,1999:20-21) antara lain :

7. Faktor perantauan atau imigran yang bermotivasi tinggi untuk memperbaiki keadaan hidupnya di negara yang baru.
8. Faktor kebudayaan atau sistem nilai atau etos kerja yang diidentifikasi berakar pada tiga (3) ajaran cina (San Jiao) yaitu taoisme, bhudisme dan konfusianisme (ajaran yang mengutamakan hormat kepada orang tua dan keluarga) sehingga tiap-tiap anggota keluarga terdorong untuk bekerja keras agar mencapai yang terbaik demi keharuman keluarga dan nama baik orang tua.

9. Faktor keuntungan karena menggunakan jaringan kerja yang terbentuk dengan pengusaha etnis cina di seluruh Asia.
10. Faktor sistem nilai dan kondisi sosial masyarakat yang di datangi.
11. Faktor kondisi ekonomi di negara yang di datangi serta hubungan dengan ekonomi dunia.
12. Faktor keadaan penerimaan masyarakat dan pemerintah dimana mereka menetap.

Hal diatas merupakan salah satu dimana masyarakat cina yang berada di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi memiliki faktor keberhasilan yang telah mereka lakukan dalam menjalankan usahanya. Baik dalam memiliki budaya dalam kehidupannya yang sudah mereka lakukan turun temurun untuk menghasilkan sebuah keberhasilan atau keberuntungan dalam menjalani kehidupan di akhirat dalam bentuk kekayaan yang mereka usaha selalu dapatkannya. Untuk menjadi kaya mereka melakukan usaha dengan mengambil keuntungan yang mereka inginkan sehingga banyak pedagang cina yang berhasil atas kerja sama dengan berbagai usaha lainya untuk mempermudah dalam jual beli suatu barang adalah bentuk kerja sama yang dilakukanya.

BAB 5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan secara langsung terhadap subjek penelitian mengenai etos kerja pedagang cina dalam berwiruusaha di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten banyuwangi sebanyak 4 orang memiliki etos kerja yang hampir sama. Hal tersebut ditunjukkan dengan sikap kerja keras, hemat, bertanggung jawab, orientasi kedepan dan menghargai waktu. Pada Subjek 1, etos kerjanya ditunjukkan dengan perilaku yang lebih hemat dan menghargai waktu dalam melakukan pekerjaan sebagai pedagang. Sedangkan subjek 2 lebih menunjukkan bertanggung jawab, menghargai waktu dan orientasi kedepan yang di utamakannya dalam menjalankan usahanya. Subjek 3, etos kerjanya nampak pada perilakunya dengan bekerja keras, hemata dan menghargai waktu dalam pekerjaannya. Untuk subjek 4 etos kerjanya lebih nampak pada sikap bertanggung jawab dalam usahanya.

5.2 Saran

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

- a. Bagi pededagang cina harus terus menjaga etos kerjanya dari segala aspek yang meliputi kerja keras, hemat, tanggung jawab, menghargai waktu dan orientasi kedepan.
- b. Bagi peneliti yang sama untuk selanjutnya perlu ditambahkan aspek-aspek dari etos kerja yang lainnya seperti tekun, pantang menyerah dan keuletan dalam menjalankan suatu pekerjaannya.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Anjarwati, Noerjanah. 2004. *Komunitas Tionghoa di Surabaya*. Surabaya : Messia.
- Anoraga, P. 2009. *Managemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Cheki, Yio. 1999. *Budaya Perusahaan cina sebuah analisis berdasarkan model kutler-hesluett.usahawa* (juli, XXV) no 7. jakarta : lembaga manajemen FE UI, Hal 15-19).
- Harefa, A. 2004. *Membangkitkan Etos Kerja Profesionalisme*. Jakarta : Gramedia.
- Kusnadi. 2000. *Nelayan Adaptasi dan Jaringan Social*. Bandung: Humaniora Utama Press.
- Moleong, L. J. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung : Remaja Rosdakarya.
- Namawi, H. 2003. *Manajemen Strategi Organisasi Non Profit Bidang Pemerintahan*. Yogyakarta : Gajah Mada University Press.
- Rifai, Mien Ahmad. 2007. *Manusia Madura*. Yogyakarta : Pilar Media.
- Santoso, E. J. 2012. *Good ethos :7 Etos Kerja Terbaik dan Mulia*. Jakarta : Elex Media Komputindo.
- Sinamo, J. 2005. *Delapa Etos Kerja Profesional*. Jakarta : Institusi Mahardika.
- Suryana, 2003. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat
- Suharto, Edi. 2009. *Kemiskinan dan Perlindungan Sosial di Indonesia*. Bandung: Alfabeta.
- Sukidin, Tohirin, 2000. *Pembinaan Sikap Mental Wiraswasta Siswa Etnis Cina*. Jurnal ilmu pengetahuan sosial (mei II) no 2. Jember : jurusan pendidikan IPS FKIP Jember.
- Suryana, Y. & Bayu, K. 2010. *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausaha Sukses*. Jakarta : Kencana Prenada Media Group.

Tan, Mely G. 1999. *Golongann Etnis Cina Tionghoa dan Keberhasilan Dalam Bisnis*.eksekutif. Jakarta :PT Trend Media.

Tasmara, T. 2002. *Membudayakan Etos Kerja islami*. Jakarta : Gema Insani

Yuanita, S. 2011. *Tips Menumbuhkan Motivasi dan Kepercayaan Meraih Kesuksesan*. Yogyakarta : Brilliant Books.

Skripsi

Hodri. 2011. *Sikap Mental dan Etos Kerja Pedagang Kaki Lima (barang loak) di sekitar johar plaza jember*.tidak diterbitkan.skripsi.jember: Universitas Jember.

Hamid, A. 2012. *Ahlak Terpuji Kerja Keras, Tekun, Ulet, dan Teliti*. Makalah Malang : UIN Maulana Malik Ibrahim.

Thesis

Widodo, A. 2002.*faktor-faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi Usaha PKL*. Studi Kasus Kota Semarang. Thesis tidak diterbitkan, program pascasarjana. Magister Teknik Pembangunan.

Internet


Erdien, Vidzas.2010. *Ciri-ciri Perilaku Hemat*. <http://vierdien.wordpress.com/2010/02/18/ciri-ciri-perilaku-hemat/> [26 juli 2014].

Kirana,D.2011.*Pentingnya Menghargai Diri dan Waktu*. <http://kikizone.wordpress.com/2011/11/07/menghargai-dirir-sendiri-dan-waktu/>. [15Juli2013]

Priyono, Sigit. 2008.*Peranakan Tionghoa*. <http://sigitpriyono.wordpress.com/2008/02/06/peranakan-tionghoa/>[10 september 2014]

Ponorogo.<http://santoso.blogspot.com/2009/10/etos-kerja-pengusaha-muslim-perkotaan-di-kota-ponorogo.htm>Tasmara[01.08.2014]

Arif , A. Adri. 2011. *Studi Pustaka Faktor-Faktor Budaya dan Etos Kerja Dalam Perkembangan Modernisasi* .<http://www.scribd.com/doc/21106505/studi-pustaka-faktor-budaya-dan-etos-kerja-dalam-modernisasi>[01.08.2014]



DAFTAR LAMPIRAN

Matrik Penelitian

Judul	Permasalahan	Aspek yang dikaji	Sumber Data	Metode Penelitian
Etos kerja Pedagang Cina dalam Berwirausaha Di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi	Bagaimana Etos Kerja Pedagang Cina dalam Berwirausaha di Desa Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwang	Etos kerja pedagang cina dalam berwirausaha di Desa Kalibaru Wetan Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi dalam menjalankan usaha memiliki etos kerja : <ul style="list-style-type: none"> • Kerja keras • Hemat • Bertanggung jawab • Orientasi kedepa • Menghargai waktu 	Data primer: 1. Data yang diambil langsung dari responden berupa hasil wawancara dengan responden terkait. 2. Data Sekunder: Data yang diambil secara tidak langsung dari sumbernya, berupa dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan.	1. Rancangan penelitian: jenis penelitian deskriptif kualitatif 2. Penentuan tempat penelitian menggunakan metode <i>purposive area</i> 3. Penentuan subjek penelitian menggunakan metode <i>purposive sampling</i> 4. Pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi. 5. Teknik analisis data: <ol style="list-style-type: none"> a. Reduksi data b. Display c. Verifikasi/ kesimpulan 6. Teknik Pengecekan Data: Triangulasi

Lampiran 2

TUNTUNAN PENELITIAN

Tuntunan Wawancara

No	Data yang Diperoleh	Sumber Data
1.	Identitas subjek	Pedagang Cina di Kalibaru
2.	Etos kerja <ul style="list-style-type: none"> • Kerja keras • Hemat • Tanggung jawab • Orientasi kedepan • Menghargai waktu 	

Tuntunan Observasi

No	Kegiatan Observasi	Sumber Data
1.	Kegiatan Pedagang cina.	Pedagang cina
2.	Kondisi toko pedagang cina	Toko subjek

Tuntunan Dokumen

No	Data yang Diambil	Sumber Data
1.	Jumlah pedagang di desa Kalibaru Wetan	Desa Kalibaru Wetan
2.	Jumlah penduduk di desa Kalibaru Wetan	Desa Kalibaru Wetan
3.	-Profil pedagang Cina -Foto kegiatan penelitian	Pedagang Cina di Desa Kalibaru Wetan

PEDOMAN WAWANCARA

A. Informan

1. Nama :
2. Umur :
3. Pedagang :

B. Karakteristik informan

1. Berapa tahun anda menekuni usaha pedagang ini ?
2. Berapa toko yang anda miliki sampai sekarang ini ?
3. Ada berapa usaha yang anda jalani saat ini ?
4. Apa alasan anda menjalankan usaha sebagai pedagang ?
5. Setiap hari bekerja,apakan anda dibantu oleh oerang lain atau bekerja sendiri?
6. Apakah ada konsumen yang komplain terhadap anda apabila barang yang dibelinya rusak ?
7. Bagaimana anda memutar hasil dari usaha yang anda lakukan
8. Berapa persen anda mengambil keuntungan dari setiap menjual suatu barang?

C. Pertanyaan Etos Kerja

➤ Kerja Keras

1. Bagaimana cara anda menghadapi persaingan dengan pedagang lain ?
2. Berapa jumlah karyawan yang anda miliki saat ini ?
3. Kerja dimulai jam berapa dan samapai selesai jam berapa bagi anda ?
4. Bekerja keras dalam hal apa yang anda lakukan?
5. Sejauh ini selama bekerja sebagai pedagang, apakah tidak pernah mengalami kerugian?

➤ Hemat

1. Apakah ada perhitungan tertentu terkait dengan berapa yang harus ditabung?

➤ Bertanggung jawab

1. Seperti apa anda bertanggung jawab terhadap konsumen yang datang ?

➤ Menghargai waktu

1. Mulai dan sampai jam berapa membuka toko ?

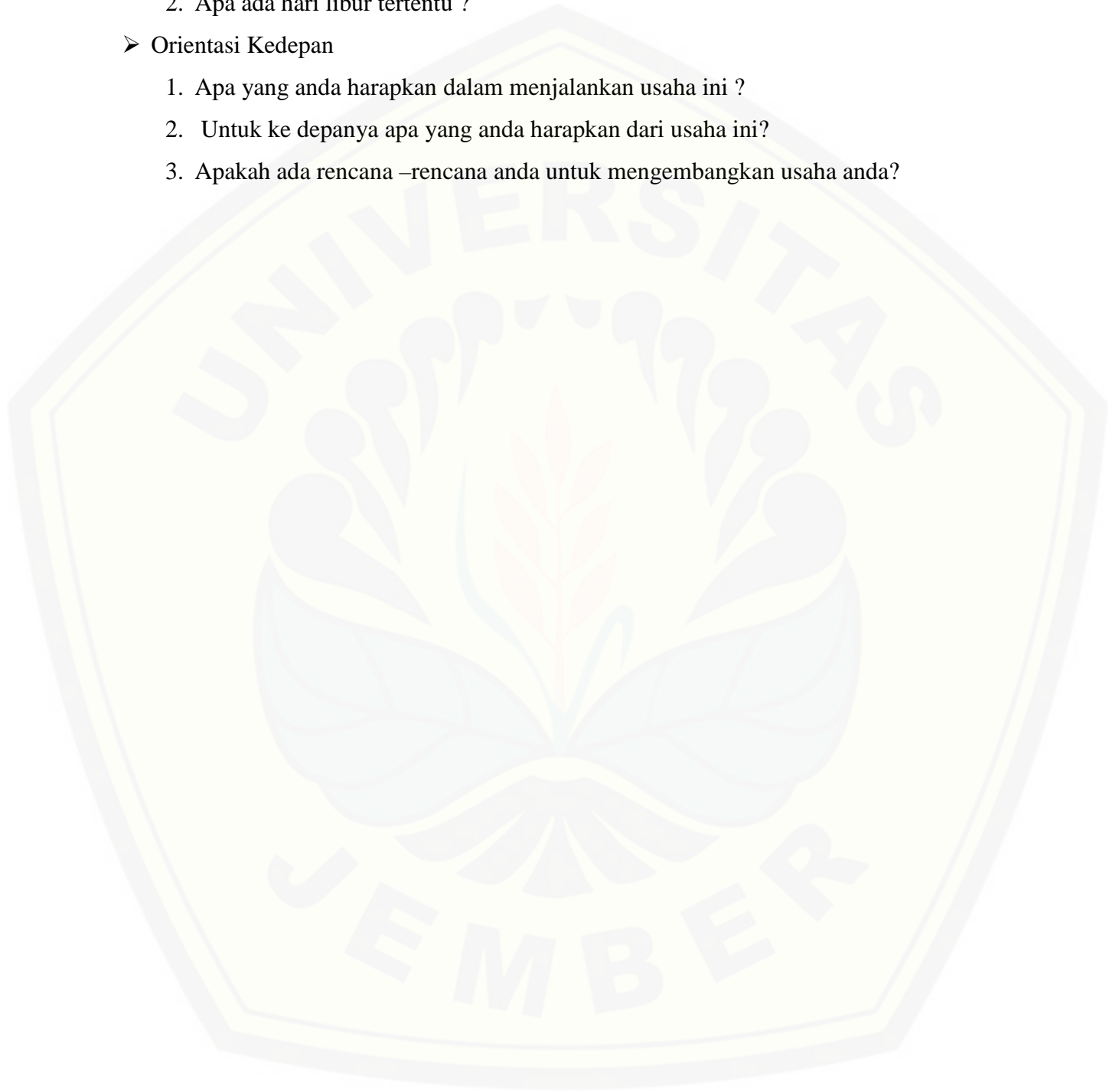
2. Apa ada hari libur tertentu ?

➤ Orientasi Kedepan

1. Apa yang anda harapkan dalam menjalankan usaha ini ?

2. Untuk ke depannya apa yang anda harapkan dari usaha ini?

3. Apakah ada rencana –rencana anda untuk mengembangkan usaha anda?



PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN

Identitas Informan

Nama :

Umur :

Pekerjaan :

Pertanyaan

1. Anda bekerja sebagai apa?
2. Mulai jam berapa anda biasanya bekerja?
3. Berpa penghasilan yang anda terima?
4. Apa alasan anda bekerja dengan pedagang cina?
5. Apakah anda bekerja setiap hari ?
6. Sudah berapa tahun anda bekerja disini?

TRANSKIP WAWANCARA SUBJEK PENELITIAN

A. Informan

1. Nama : Siang Lie
2. Umur : 55 tahun
3. Usaha : swalayan

Peneliti : berapa tahun anda menekuni usaha pedagang ini buk?

Subjek : iya kalau saya baru 30 tahun mas

Peneliti : apa usaha sebelumnya di miliki oleh orang tuanya ?

Subyek : iya sebelumnya dulu mama saya yang membuka toko ini semasih mampu berjalan dia datang ketoko sebelum saya meneruskanya

Peneliti : berarti usaha yang anda jalankan sekarang ini warisan turun temurun?

Subyek : iya mas ini usaha yang sudah dari dahulu saya kembangkan sehingga menjadi seperti ini, kalau dulu tidak seperti ini, ini baru ada perubahan setelah saya

Peneliti : ada berapa toko sekarang yang anda kembangkan ?

Subyek : untuk saat ini saya sudah mempunyai 2 toko yang ada di depan koramil dan sebelah timur stasiun

Peneliti : o ya, kalau begitu berarti anda termasuk orang yang bekerja keras ?

Subyek : tidak gitu juga mas, karena kalau tidak gitu mau dapat uang dari mana kalau tidak usaha di sini

Peneliti : dalam hal seperti apa anda bekerja keras ?

Subyek : iya saya buka toko mulai pagi hari sampai malam hari baru tutup kalau udah jam 10

Peneliti : pagi jam berapa biasanya ?

Subyek : iya jam 9 saya buka

Peneliti : selain buka toko apa yang biasanya dilakukan ?

Subyek : iya saya harus bangun lebih awal dari karyawan membuka toko dan beres-beres barang yang berantakan.

Peneliti : apakah dalam satu bulan tidak ada libur buka tokonya?

Subyek : iya kadang dalam 1 bulan libur 1 kali

Peneliti : kenapa seperti itu, apa karyawan kalau hari libur tidak ikut libur?

Subyek : tidak semuanya yang libur mesti ada yang masuk soalnya kalau hari libur minggu justru rame pelanggan.

Kerja Keras

Peneliti : selain kerja keras apa ada yang bisa membuat toko makin maju?

Subyek : iya saya harus hemat dalam pengeluaran baik buat kebutuhan pribadi

Peneliti : biasanya apa yang sering dilakukan ?

Subyek : tiap harinya saya selalu melakukan perincian untuk mengetahui jumlah barang yang keluar dan hasil yang di peroleh saya tabungkan setiap 3 hari ke bank biar saya buat jaga-jaga takut butuh uang mendadak

Hemat

Peneliti : biasanya kalau dalam hal pribadi yang hemat seperti apa?

Subyek : iya kalau saya ingin makan enak tinggal makan kerumah makan, tapi itu jarang-jarang tapi kalau setiap harinya saya makan seadanya aja yang penting ada fitamin

Peneliti : selain hemat dalam usaha dagang apa juga ada tanggung jawab dalam menjual barang ?

Tanggung jawab

Subyek : itu semua tergantung barang yang dibeli mas, kalau ada barang yang sudah tidak baik maka pembeli bisa menukarnya .

Peneliti : apa tidak marah kalau ada barang yang dikembalikan sama orang?

Subyek : tidak pak, selama itu masih beli disini ya saya ganti.

Peneliti : Selain bertanggung jawab ke konsumen bagaimana bertanggung jawab dengan karyawannya?

Subyek : kalau karyawan itu sudah pasti setiap bulanya di gaji, yang penting kerjanya tidak hanya diam saja, soalnya saya tidak mau rugi membayar karyawan yang malas

Peneliti : selain membayar karyawan apa yang dilakukan untuk tetap bertanggung jawab dalam tokonya ini?

Subyek : iya saya harus bisa menjaga toko ini tetap berkembang meskipun sudah ada indomaret saya tetap bertahan yang penting barang dagangan saya ini selalau baru-baru agar tetap bisa bertahan karena yang diinginkan hanya sukses

Orientasi ke depan

Peneliti : selain bertanggung jawab apa yang direncanakan untuk selanjutnya?

Subjek : untuk selanjutnya ya saya harus lebih memandang kedepan agar usaha saya tidak hanya satu melainkan mengembangkan usaha yang lain pokoknya apa yang bisa dijadikan uang mas

Peneliti : untuk kedepannya apa yang bisa dilakukan untuk hasil setiap harinya?

Subjek : untuk hasil saya memang untuk di gunakan sebagai pertambahan modal untuk menambah barang-barang serta untuk menjaga kerugian sehingga saya tetap bisa berdagang

Peneliti : dari perkembangan usahanya apa yang diharapkan?

Subjek : saya itu hanya ingin ketika sudah tua bisa istirahat dan menikmati hasil saya yang disimpan dari hasil berdagang. Karena kalau sudah tua akan dilanjutkan anak saya, yang penting itu ramah kepada pembeli sudah bisa betah pembeli berbelanja

Peneliti : selain mempunyai pandangan kedepan apakah menghargai waktu itu juga penting?

Subjek : wah iya kalau waktu itu harus saya benar-benar di nomor satukan karena waktu itu bagi saya adalah uang yang harus diperoleh.

Peneliti : bagaimana cara menghargai waktu ?

- Subjek : cukup dengan rajin mebuca toko dengan kebiasaan pukul berapa biasa bukak karena untuk mebuca toko itu harus setia dengan waktu agar pemebeli sudah tau jam berapa biasanya toko saya bukak.
- Peneliti : berarti dalam menghargai waktu apa yang biasanya anda lakukan?
- Subjek : bekerja mulai pagi sampai malam untuk menyelesaikan urusan yang ada di toko dulu baru bisa pulang kerumah.
- Peneliti : kalau hari-hari libur apa juga mebuca usahanya ini?
- Subjek : iyalah saya pasti bukak toko ini meskipun sudah libur yang penting pasti saya dapat hasil meskipun sedikit
- Peneliti : apa karyawannya gak libur?
- Subjek : gak, kalau libur ya saya marah karena saya butuh dia selalu kalau gak masuk saya yang repot sendiri
- Peneliti : kenapa gak ikut libur juga kalau seperti itu ?
- Subjek : wah janganlah karena setiap waktu itu adalah uang mas
- Peneliti : kenapa seperti itu?
- Subjek : bagini mas, uang itu datang dengan waktu mas.kalau gak ada waktu gak kan ada uang.
- Peneliti : selain menghargai waktu seperti itu apa biasanya yang dilakukan ketika sepi pembeli?
- Subjek : kalau sepi iya saya tetap bukak, kecuali sudah saatnya pulang ya saya tutup toko dan kerja besok lagi
- Peneliti : apa yang diharapkan untuk kedepannya dari usaha ini ?
- Subjek : yang pertma iya pasti ramai pemebeli itu sduah bisa mebuat saya lebih bahagia.
- Peneliti : selain usaha ramai pengunjung apa yang diharpkan lainnya?
- Subjek : untuk kedepannya ya saya mengharapkna usaha ini bisa lebih maju harus mebuca usaha lagi kalau bisa.

- Peneliti : perasaan usahanya sudah ada dua itu yang didepan koramil?
- Subjek : iya ada itu buat tambahan aja mas, iya kalau bisa membuka lagi iya lebih enak daptkan hasilnnya mas,
- Peneliti : kenapa seperti itu?
- Subjek : iya kalau toko saya yang satunya pas sepi pembeli kan masih ada toko satunya, jadi enaknya itu bisa pasti daptkan hasil setiap harinya.
- Peneliti : berarti dengan usaha yang baru bisa memudahkan untuk mendapatkan hasil lebih ya?
- Subjek : iya donk mas dengan usaha ini saya bisa mendapatkan lebih dari hasil tiap harinya kalau pas ramai pengunjung
- Peneliti : kenapa tidak fokus dalam satu usaha?
- Subjek : yang penting itu menghitung setiap harinya hasilnya, dan juga pasti menguntungkan setiap hari apa yang dijual di toko saya
- Peneliti : iya sudah makasi ya cik
- Subjek : sama-sama.

PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN

Identitas Informan A

Nama : Santi
Umur : 19 tahun
Pendidikan : SMP

Pertanyaan

7. Anda bekerja sebagai apa?

Jawab: di bagian kasir

8. Mulai jam berapa anda biasanya bekerja?

Jawab: 09.00 pagi-10.00 malam

9. Berapa penghasilan yang anda terima?

Jawab: tidak mesti kalau masuk terus saya dibayar 500.000 ribu

10. Apa alasan anda bekerja dengan pedagang cina?

Jawab: enak gak ruwet yang penting waktunya kerja bekerjaa terus kalau gajian tidak pernah kurang, tidak suka marah-marah yang penting bekerja

11. Apakah anda bekerja setiap hari ?

Jawab: iya tidak pernah libur tokonya jadi saya harus bekerja setiap hari.

12. Sudah berapa tahun anda bekerja disini?

Jawab : kalau saya masih 2 tahun bekerja ikut ini

B. .Informan

1. Nama : Owin Yah
2. Umur : 45 tahun

3. Usaha : kebutuhan Pokok

Peneliti : berapa tahun anda menekuni usaha ini ?

Subjek : masih baru ini mas 20 tahun.

Peneliti : apa usaha sebelumnya dimiliki oleh orang tuanya ?

Subjek : iya ini dulu yang membuka pertama papa dan mama yang membuka saat itu masih kecil tokonya jualan minyak tanah dan minyak sungai/kelapa

Peneliti : berarti usaha yang anda jalankan sekarang ini warisan turun temurun?

Subjek : iya dulu masih tokonya jualan minyak tanah dan minyak sungai/kelapa setelah itu berkembang sampai saat ini seperti ini mas

Peneliti : ada berapa toko sekarang yang anda kembangkan ?

Subjek : saya baru aja pegang toko jadi masih ini meneruskan perancangan aja dulu mas carik modal dulu neh mas.

Peneliti : iya mas, siapa tau nantik membuka usaha baru lagi?

Subjek : pastinya itu yang penting itu kerja tenanan mas, lek gak tenanan wah gak kira bisa buka lagi usaha yang lain, adanya ini tutup mas.

Peneliti : emang kerja sungguh-sungguh seperti apa mas?

Subjek : iya kerja dengan niat dan tulus dulu setelah itu baru di lanjutkan dengan kerja keras mas

Peneliti : biasanya kerja keras yang tiap hari dilakukan seperti apa ?

Subjek : kalau saya sendiri mas selalu menyelesaikan pekerjaan setiap harinya untuk urusan dagang selalu saya siapkan.

Peneliti : biasanya apa lagi yang di kerjakan setiap hari?

Subjek : membuka toko setiap pagi jam 7 saya buka toko mas, sampai magrib jam 7 itu baru saya tutup soalnya udah pasti gak kira da yang belanja mkebutuhan pokok jam malam mas.

Peneliti : apa setiap hari seperti itu?

- Subjek : iya mas, apalagi hari minggu saya cepat bangun pagi menyiapkan barang-brang dan jam setengah 6 pagi saya bukak.
- Peneliti : kenapa seperti itu kok gak sama dengan hari-hari biasanya mas
- Subjek : iya soalnya kalau hari minggu pembeli itu datang dari jauh-jauh mas kayak dari malang sarai, gunung raung, mereka baru bisa datang kepasar hanay hari minggu saja k karena jarak yang jauh itu dan mungkin kerja di perkebunan mas.
- Peneliti : o seperti itu ya mas, kalau lainnya ?
- Subjek : kalau buka toko saya harus diam tidak bisa ditinggal-tinggal, soalnya saya gak pakek pembantu mas, jadi harus kerja dengan isrti saya ini mas.
- Peneliti : kalau tiap hari apa pasti ada yang berbelanja mas?
- Subjek : pasti ada mas, meskipun tidak ramai kayak hari-hari minggu atau hari mendekati hari besar agama
- Peneliti : apa setiap harinya hasilnya digunakan untuk apa mas.?
- Subjek : kalau saya selalu ditabungkan meskipun itu sedikit langsung saya gunakan untuk menyimpannya,
- Peneliti : apa hasilnya langsung digunakan untuk kebutuhan pribadi?
- Subjek : gak, saya gunakan sepenuhnya untuk kebutuhan usaha kalau gitu saya tambahkan untuk modal tambahan barang-barang.
- Peneliti : terus kebutuhan pribadi mendapatkan darimana?
- Subjek : saya ambil uang dari tabungan saya dari dulu untuk kebutuhan saya setiap hari, jadi hasil dari dagang tidak saya kutik-kutik.
- Peneliti : bagaimana anda bertanggung jawab terhadap barang-barang yang dijual?
- Subjek : iya saya itu jual kebutuhan pokok kalau pas ada perjanjian baru saya setuju.
- Peneliti : emangnya seperti apa biasanya perjanjiannya mas?

- Subjek : iya kalau ada yang beli beras terus waktu dimasak tidak enak, jadi berasnya bisa di tukarkan lagi di sini mas, iya namanya aja dagangan mas sperti ini tidak mau mengecewakan yang lainnya mas.
- Peneliti : apa tidak rugi kalau seperti itu?
- Subjek : iya kan dipotong mas berapa kg yang dipakai, setelah itu berasnya ya saya jual kembali
- Peneliti : apa pasti laku ?
- Subjek : pasti laku mas apalagi itu kebutuhan pokok, jadi gak pernah ada yang pas lama tidak terjual.
- Peneliti : kalau setiap hari biasanya bukak jam berapa mas kalau membuka tokonya?
- Subjek : iya kalau saya membuka toko mulai dari pagi sampai malam mas.
- Peneliti : bagaimana dengan menghargai waktu apa anda selalu tepat waktu membua usaha ini?
- Subjek : iya saya pasti membuka toko setiap waktu atau ya tiap harinya seperti biasa bukak jm 6 pagi ya tuup jm 7 malam seperti aja ang saya laukan setiap hari.
- Peneliti : apa dengan bekerja tepat waktu akan mendapatkan pembeli?
- Subjek : iya mas kalau saya membuka toko pasti langsung ada yang datang membeli kebutuhannya
- Peneliti : dengan membuka waktu yang tepap apa manfaatnya bagi bapak?
- Subjek : manfaatnya iya saya mendapatkan kebiasaan setiap hari, kalau gak cepat bukak toko ya saya rasanya ada yang belum sah, jadi saya bangun langsung bukak toko
- Peneliti : apa dengan bukak toko bisa mendapatkan hasil yang lebih?
- Subjek : kalau masalah hasil iya pasti sudah setiap harinya saya mendapatkan hasil dengan membuka tepat waktu sudah menjadikan kebiasaan dari saya.
- Peneliti : kalau toko biasanya tutup papa masih tetap ada yang memaksa membeli atau ketok-ketok gitu mas?

- Subjek : iya itu ada mas, kalau sudah tutup malam kadang ada yang mash mau belanja. Iya saya bukak mas,
- Peneliti : apa tidak capek ?
- Subjek : iya dak mas, kan gak dibukak semuanya hanya pintu aja. Sudah biasa rumah saya kan kagandeng dengan toko jadi kalau ada yang ketok-ketok dari pintu toko pasti sudah ada yang butuh belanja.
- Peneliti : o begitu yow mas, biasanya hasil dari usahanya digunakan untuk apa ya as?
- Subjek : untuk hasil usaha saya ya bekerja kan carik uanga apalagi dengan dagang saya simpan aja.
- Peneliti : apa hanya menyimpan aja mas?
- Subjek : iya tidak, sebagian saya simpan untuk menambhkan modal, terus buat bayar karyawan juga kadang seperti itu
- Peneliti : biasanya simpanannya di bank atau di simpan sendiri?
- Subjek : kalau saya simpan di bank mas, tapi gitu buat jaga-jaga kalau buth apa-apa pasti saya teap ambil. Tapi untuk saat ini mash belum pernah saya butuh mengambilnya.
- Peneliti : terus bagaimana dengan kebutuhanya setiap hari?
- Subjek : iya saya ambil sedikit-sedikit dari toko saya, kadang kalau ada seponsor dari apa saya pasti mintaknya bahan pokok jadi itu buat saya kebutuhan setiap harinya.
- Peneliti : wah enak serba gratis, terus kalau tokonya sudah tutu papa yang dilakukannya mas?
- Subjek : iya kalau saya she membuka toko dan menutup toko diem aja ditoko, apalagi kalau sudah toko tutup iya saya menghitung aja apa aja yang kurang dan butuh.
- Peneliti : apa yang diharapkan dari usaha ini mas?
- Subjek : iya saya mengharapakan usaha ini tetap maju kalau bisa membuka lebih besar, pai itu nantik kalau sudah ada uang.
- Peneliti : kenapa seperti itu, apa masih kurang dengan toko yang ramai setiap harinya?

- Subjek : iya gak gitu, tapi kan namanya usaha saya harus bisa berkembang untuk lebih maju dan juga biasa kan namanya aja pedagang harus jadi juragan.
- Peneliti : selain membuka usaha ini apa masih ada keinginan membuka usaha lain?
- Subjek : iya kalau soal itu saya sudah pasti ingin mas, tapi masih butuh modal jadi kerjakan dulu fokus sama pekerjaan ini terlebih dahulu. kalau sudah nantik udah pada waktunya pasti sampai.
- Peneliti : iya udah makasi mas atas waktunya, sudah mengganggu aktivitasnya
- Subjek : tidak apa-apa dek, santai aja dek.

PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN

Identitas Informan B

- Nama : Heni
Umur : 20 tahun
Pendidikan : SD

Pertanyaan

1. Anda bekerja sebagai apa?
Jawab: membantu kegitan toko
2. Mulai jam berapa anda biasanya bekerja?
Jawab: jam 06.00 pagi sampai sore jam 06.00 malam
3. Berapa penghasilan yang anda terima?
Jawab: 400.000 ribu
4. Apa alasan anda bekerja dengan pedagang cina?

Jawab: tidak ada pekerjaan lagi, jadi ikut kerja disini aja yang penting sehari-hari diam disini.

5. Apakah anda bekerja setiap hari ?

Jawab:iya kerja tiap hari, karena saya tinggal disini jadi kalau gak kerja pas sakit.

6. Sudah berapa tahun anda bekerja disini?

Jawab: masih 8 bulan

C. .Informan

1. Nama : Lim Oksan
2. Umur : 43 tahun
3. Usaha : toko bangunan

Peneliti : pagi mas, maaf mengganggu.bisa mintak waktunya sebentar?

Subjek : iya, ada apa ya mas.

Peneliti : ini mas saya mau tanyak-tanyak beberapa soal tentang kerja disini seperti apa, dan bagaimana dalam menjalankan usahanya.

Subjek : oh,iya sudah tapi gak lama kan mas, soalnya kalau sibuk tidak bisa.

Peneliti : gak apa-apa mas.langsung aja ya mas kalau begitu?

Subjek : ok, silahkan aja dah mas

- Peneliti : emangnya kalau membuka toko mulai jam berapa mas?
- Subjek : kalau saya membuka toko mulai jam 6 pagi sudah memulai buka toko.
- Peneliti : bukak jam 6 terus kalau tutup jam berapa mas?
- Subjek : tutup toko iya saya pukul 6 sore baru bisa tutup toko.
- Peneliti : setiap harinya seperti itu ya, terus kalau ramai tokonya biasanya hari apa?
- Subjek : gak menentu sih mas, kalau ramai iya hampir setiap hari.
- Peneliti : selain kerja membuka usaha apa yang dilakukannya mas?
- Subjek : gak ada mas, saya fokus dengan usaha ini yang sudah saya pegang mulai dari 20 tahunan sudah saya kelolah sendiri.
- Peneliti : kerja keras ya mas, selain itu apa lagi yang dilakukan setiap harinya?
- Subjek : iya kalau lagi ramai saya juga ikut melayani pembeli, selain itu sambil melakukan pendekatan dengan pembeli biar senang dia belinya disini.
- Peneliti : kalau sudah membuka toko berarti sudah siap bekerja ya mas
- Subjek : pasti itu sudah mas, soalnya kalau gak cepat membuka toko rasanya ada beban mas, jadi saya langsung aja membuka toko pas waktunya.
- Peneliti : dengan begitu apa yang dilakukan dalam usahanya/
- Subjek : iya kalau saya itu harus menjual barang-barang yang sesuai dengan target yang saya inginkan.
- Peneliti : dengan apa melakukannya mas/

- Subjek : iya membuka usaha sesuai dengan waktunya dan selalu menyimpan barang-barang di gudang untuk dijual kembali. Soalnya dalam gudang tidak hanya ada barang sedikit aja taoui banyak.
- Peneliti : apa itu pasti habis,?
- Subjek : itu pasti habis, soalnya kalau orang belanja tidak hanya sedikit pasti banyak.
- Peneliti : selain itu apa yang dilakukan dengan hasil dari dagangan ini mas?
- Subjek : iya kalau saya bekerja itu buat usaha jadi saya harus menyimpan jumlah hasil dari penjualan pembangunan ini.
- Peneliti : pasti dapat banyak ya mas, kan ramai disini?
- Subjek : iya tidak gitu juga, saya simpan terus setelah itu disisihkan setiap harinya untuk di bayarkan karyawan saya. Soalnya karyawan saya banyak mas dan kalau meminta gaji setiap dua minggu sekali bayaran.
- Peneliti : untuk kebutuhan sendiri bagaimana mas?
- Subjek : untuk itu saya tidak terlalu banyak menggunakan, biasanya saya menyimpan uang untuk kebutuhan sendiri itu dalam satu tahun sudah ada hitungannya. Jadi gak mengutik-ngutik berapa hasil usaha setiap hari.
- Peneliti : berarti untuk kebutuhan pribadi dalam satu tahun sudah disiapkan dan harus pas dalam satu tahun tidak boleh sampai habis?
- Subjek : iya itu sudah kebutuhan yang sudah terbiasa dari keturunan keluarga saya.
- Peneliti : nah, karyawan disini kan banyak sekitar 20 orang bagaimana mengaturnya?
- Subjek : iya kalau itu sudah menjadi tanggung jawab yang harus saya miliki, karena mereka bekerja untuk saya untuk usaha saya jadi harus saya tanggung jawab sepenuhnya terhadap mereka.

- Peneliti : selain bertanggung jawab terhadap karyawan, apa mereka bekerja dengan baik?
- Subjek : kalau mereka gak kerja baik ya saya suruh berhenti, yang penting itu semua kerja dan gak diam aja.kalau ada pemebeli langsung dilayani jadi enak saya senang,pembeli juga senang.
- Peneliti : kalau ada pembeli yang banyak apa di antar kerumahnya?
- Subjek : gak harus banyak pak, meskipun sedikit ya saya antar,kalau gak bisa membawanya.
- Peneliti : apa masih di pungut biaya antar ?
- Subjek : kalau sedikit barangnya ya saya kenakan biaya antar mas. Tapi kalau belanjanya bnayak hampir satu pik up ya saya tidak kenakan biaya.
- Peneliti : apa setiap pembeli yang datang dan minta langsung dikirim kerumahnya apa langsung dikirim?
- Subjek : langsung saya antar karena kalau gak cepat di antar pasti mereka mengeluh atau telpon dan langsung komentar, jadi saya harus benar-benar menjaga pembeli agar biar percaya terhadap saya.
- Peneliti : selain itu katanya ada orang menitipkan uang ke toko ini, apa bener seperti itu?
- Subjek : iya mas sedikit menitipkan uang setelah itu menitipkan lagi kalau sudah menitip lama-lama banyak.
- Peneliti : kenapa seperti itu ?

- Subjek : soalnya menitip uang kesaya itu nantik kalau mau bangun rumah langsung membeli atau mengambil barang-barang kebutuhanya dengan uang simpanannya.
- Peneliti : kalau terhadap barang-barang yang di jualnya bagaimana kalau ada pembeli beli barang terus tidak cocok atau rusak?
- Subjek : barang itu belinya di sini ya saya langsung ganti mas, saya tidak mau membuat rugi pemebli. kalau saya bisa menukarnya ke pabriknya jadi gak rugi.
- Peneliti : kalau menghargai waktu yang baik dengan seperti apa?
- Subjek : menghargai waktu bagi saya itu penting dalam berwirausa ini karena usaha ini benar-benar harus dijaga untuk kebutuhan saya.
- Peneliti : biasanya yang dilakukan setelah toko tutup apa langsung pulang?
- Subjek : kadang tidak langsung pulang karena saya harus menyiapkan dan mengecek barang-barang yang keluar.
- Peneliti : kalau pulang kerumah jam berapa?
- Subjek : biasanya saya jm 9 malam baru benar-benar istirahat pulang kerumah dan langsung menyiapkan besok.
- Peneliti : apa setiap hari selalu on time membuka toko?
- Subjek : iya kalau membuka toko saya selalu on time mas, kasian kalau yang datang pas masih belum bukak.
- Peneliti : dalam bekerja apa karyawan juga sama datangnya?
- Subjek : karyawan selalu teapat waktu karena saya membuka toko terlebih dahulu setelah itu karyawan datang

- Peneliti : berarti buka toko tidak perlu nunggu karyawan.
- Subjek : iya saya langsung buka toko pagi-pagi jam 6 terus gitu menyiapkan apa aja yang perlu saya gunakan.
- Peneliti : selama satu hari apa gak pulang kerumahnya ?
- Subjek : kalau sudah membuka toko saya gak pulang kerumah sampai toko tutup baru bisa pulang, kalau soal makan saya selalu di antar makan ke toko saya.
- Peneliti : tokonya ini kan sering ramai bagaimana apa ada waktu makan?
- Subjek : kalau waktu ramai pembeli, saya tidak langsung makan menunggu sampai sepi. Kadang ya sambil makan sambil ngurus pembeli gitu dah mas.
- Peneliti : apa setiap hari selalu membuka tokonya?
- Subjek : saya setiap hari membuka toko apalagi hari-hari biasa Senin sampai Sabtu pasti selalu ramai pembeli.
- Peneliti : kalau bisa libur di pas hari apa biasanya?
- Subjek : kalau toko saya tutup pas hari besar agama islam, baru toko saya tutup karena pasti gak ada yang beli kebutuha bangunan.
- Peneliti : apa yang di harapkan untuk kedepan dalam menjalankan usaha ini?
- Subjek : dalam menjalankan usaha ini yang saya harapkan itu ramai pengunjung dan juga bisa banyak menyimpan barang-barang di gudang untuk disimpan dan dijual kembali.
- Peneliti : selain ramai dan menyimpan barang-barang apa yang bisa dilakukan?
- Subjek : kalau saya untuk saat ini masih memperbanyak jumlah gudang-gudang yang bisa menyimpan barang-barang itu aja.

Peneliti : apa biasanya digunakan menyimpan barang semua, dan untuk apa tujuannya?

Subjek : untuk gudang saya benar-benar butuh karena untuk menyimpan barang-barang material.

Peneliti : untuk material apa saja ?

Subjek : seperti material semen, asbes, itu yang banyak memakan tempat jadi saya butuh gudang-gudang yang di beli didekat pinggir jalan semua untuk memudahkan itu keluar masuknya barang.

Peneliti : iya sudah, untuk waktunya maksi dan maaf kalau mengganggu aktivitas mas?

Subjek : gak apa-apa mas tidak masalah santai aja kok.

PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN

Identitas Informan C

Nama : Hendrik

Umur : 35

Pendidikan : SMP

Pertanyaan

1. Pekerjaan anda sebagai apa?

Jawab: iya kadang kirim barang, melayani pembeli ditoko sembarang pokoknya jarang santainya mas,

2. Mulai jam berapa anda biasanya bekerja?

Jawab: kalau toko bukanya jam 05.30 pagi dusah buka tapi kalau saya sampai ditoko kadang jam 07.00

3. Berpa penghasilan yang anda terima?

Jawab: kalau saya sendiri mingguan 350.000 ribu, iya namanya aja kerjanya begini disukuri aja daripada tidak bekerja.

4. Apa alasan anda bekerja dengan pedagang cina?

Jawab: iya kerja dimana lagi susah carik kerja, jadi ikut disini aja lebih nyaman udah kerja disini

5. Apakah anda bekerja setiap hari ?

Jawab: kerja tiap hari tidak pernah libur dalam 1 minggu sampai 1 bulan tidak pernah libur. Soalnya kalau libur iya gaji juga berkurang jadi eman-eman.

6. Sudah berapa tahun anda bekerja disini?

Jawab: sekitar 6 tahun bekerja disini, soalnya cocok dengan saya pekerjaan ini sudah kebiasaan

D. .Informan

1. Nama : Yan Nio
2. Umur : 50 tahun
3. Usaha : perabotan rumah tangga

- Peneliti : pagi buk, maaf ini udah ganggu buk?
- Subjek : ada apa ya mas, ?
- Peneliti : ini buk mau tanyak-tanyak untuk mneyelasaikan tugas akhir kuliah buk, apa biasa ya buk?
- Subjek : iya bisa tapi saya sambil nganu pembeli yang belanja ini
- Peneliti : gak apa-apa buk biasa aja buk sebisanya
- Subjek : o ya udah ini mau tanyak apa ya dek ?
- Peneliti : apa yang dilakukan setiap harinya?
- Subjek : kalau tiap hari saya membuka toko terus kalau sesampai dirumah istirahat.
- Peneliti : untuk usaha ini apa yang ditunjukkan dengan kerja keras dalam usaha ini?
- Subjek : saya sendiri datang bukak toko dari jam 07.00 pagi membuka dan menyiapkan barang untuk dikeluarkan dari toko.
- Peneliti : kalau membuka jam 7 pagi biasanya nutupnya jam berapa ?
- Subjek : sekitar jam 6 saya sudah menutup toko dan langsung pulang kerumah ini dikbelakang toko.
- Peneliti : kalau sudah membuka apa yang dilakukan ?
- Subjek : iya kalau pelayan saya belom datang, biasanya pagi-pagi udah ada yang membeli jadi saya langsung layani.
- Peneliti : kalau pas ramai pembeli gimana?
- Subjek : langsung saya ikut melayani tidak hanya diam aja duduk, tapi ikut naek-naek ambil barang ke atas naik turun tangga.

- Peneliti : setelah selesai menutup toko bagaiman yang dilakukan?
- Subjek : iya saya masih mengecek barang perabotan ini takunya ada yang masih berantakan jadi saya rapikan terus memperhitungkan apa saja yang terjual pada hari ini agar bisa tau berapa hasil yang saya dapatkan.
- Peneliti : selain untuk bekerja biasanya hasil dari usahanya digunakan untuk apa?
- Subjek : Iya biasanya kalau setiap harinya itu sudah pasti bisa mendapatkan hasil,meskipun ya sedikit yang penting sudah dapat uang mas.
- Peneliti : nah ini karyawanya sudah ada berapa tahun bekerja dengan ibuk
- Subjek : sekitar 7 tahun sudah ikut kerja dengan saya.
- Peneliti : bagaimana anda mendapatkan uang banyak sedangkan masih membayar karyawan?
- Subjek : untuk itu sudah ada bagianya, setiap harinya saya mendapatkan hasil terus disimpan untuk usaha dan juga untuk membayar karyawan yang biasanya di gaji tiap 2 minggu sekali.
- Peneliti : untuk kebutuhanya ibuk bagaimana bisa semuanya hanya buat karyawan dan usaha?
- Subjek : kalau soal itu biasanya saya menggunakan simpanan untuk digunakan kebutuhan saya setiap harinya, iya kalau hanya untuk makan biasanya saya memasak sendiri dan membawa bekal ke toko untuk siang itu aja.
- Peneliti : setiap barang pereralatan rumah tangga ini biasanya di jual berapa dan mengambil untung berpa?
- Subjek : tidak banyak mengambil untung yang penting bisa laku itu,
- Peneliti : kenapa menjualnya selalu murah dan berbeda dengan pedagang yang lain?
- Subjek : sebenarnya barangya itu sama cuman saya kalau membeli itu ke teman saya jadi langsung dikirim karena sudah langganan jadi kalau menjual tidak banyak mengambil hasil sudah pasti cukuplah untuk simpanan saya.
- Peneliti :selain di simpan untuk usaha apa ada yang digunakan untuk manambahkan barang-barang perlengkapan rumah tangga?

- Subjek : iya saya selalu tambahkan untuk barang-barang perabotan rumah tangga biar bisa banyak modal dan menambah hasil keuntungan
- Peneliti : biasanya hemat yang seperti apa ibuk lakukan setiap harinya.?
- Subjek : iya kalau saya selalu menyisihkan hasil yang didapat setiap harinya ke usaha saya, selain itu untuk kebutuhan saya tidak begitu banyak yang penting tiap hari sudah ada yang mau saya makan udah cukup.
- Peneliti : untuk barang yang sudah di jual kepembeli apa ibuk menerima tukar barang apabila terjadi barang yang rusak ?
- Subjek : Iya kalau ada kesepakatan saya menerimanya, soalnya barang yang di beli takut rusak kalau sudah sampai dirumahnya jadi saya mau menerima barangnya asalkan barangnya asli beli dari sini.
- Peneliti : apa sering terjadi kerusakan barang yang dijual ke konsumen?
- Subjek : tidak sering, cuman kadang ada yang beli pas rusak setelah dicoba dirumahnya.
- Peneliti : biasanya barang apa yang gampang dikembalikan?
- Subjek : itu barang dari mejikom, setrika, presto, pokoknya barang yang gak bisa dicoba disini. kalau yang sudah bisa dicoba disini iya saya berani kalau barang itu gak kan rusak dijamin pokonya.
- Peneliti : berarti ibuk termasuk orang yang bertanggung jawab iya dalam menjualkan barang-barang dari elektronik terutama barang perabotan yang dijual seperti keperluan dapur, selain itu apa yang biasanya untuk dilakukan bertanggung jawab?
- Subjek : iya tanggung jawab sama dengan pekerja yang sudah lama sering disini bekerja bersama dengan saya yang sekian lama, jadi saya harus memberikan bayaran yang sesuai dengan apa yang telah dilakukan untuk bekerja disini.
- Peneliti : dalam usahanya ini biasanya ibuk melakukan tanggung jawab kepada pembeli dan kepada pekerja iya, sedangkan untuk usaha seperti apa ??

- Subjek : untuk usahanya saya bertanggung jawab terhadap perkembangan usaha ini setiap tahunnya berkembang agar bisa meningkatkan simpanan saya mas, selain itu untuk memberikan modal untuk usaha ini.
- Peneliti : cara yang seperti apa untuk mengembangkan usahanya buk?
- Subjek : wah itu rahasia saya mas.
- Peneliti : o ya buk, bagaimana buk selain tanggung jawab kepada usahanya bagaimana terhadap diri sendiri?
- Subjek : untuk saya sendiri biasanya cukup setiap hari membuka usaha merupakan salah satu tanggung jawab saya. Kalau sampai sehari aja libur bisa rugi saya gak dapat pemasukan apalagi pemasukan ini hanya dari usaha ini jadi saya harus bekerja tiap hari mas.
- Peneliti : dalam sehari ibuk selalu mendapatkan hasil dari usaha ini ya apa tidak sepi kalau pas hari-hari bukan minggu?
- Subjek : iya meskipun sedikit yang penting udah tiap hari laku barang-barang saya.apalagi minggu itu ramai dah disini mas soalnya pas emang ramainya pasar itu hari minggu.tapi kalau hari biasa pasti ada kok mas.
- Peneliti : nah itu kan setiap hari membuka toko mulai jam berapa ya buk?
- Subjek : kalau hari-hari biasa saya membuka toko jam 7 mas dan menutup jam 5 sore selanjutnya untuk didepan toko akan digunakan untuk orang Lain berjualan sate mas.
- Peneliti : apakah ibuk setiap bulan tidak ada hari libur ??
- Subjek : iya kadang saya fuul satu bulan tidak ada libur namanya aja membuka usaha toko merancang seperti ini saya harus tiap hari membuka meskipun saya sendirian kalau pas karyawan libur tetap bukak.
- Peneliti : berarti benar-benar menghargai waktu ya buk dalam usaha ini agar bisa berkembang?
- Subjek : iya harus itu, supaya apa biar orang-orang yang datang kesini sudah terbiasa memulai jam berapa toko saya.iya pokoknya harus tiap hari itu menjadi rutinitas saya dalam membuka toko ini mas.

- Peneliti : bekerja setiap hari apa tidak capek?
- Subjek : tidak, sudah menjadikan kebiasaan saya untuk membuka toko. Kecuali kalau sudah waktunya tutup iya udah tutup langsung pulang beristirahat dirumah.
- Peneliti : iya-iya buk. Setiap hari yang biasanya ibuk lakukan dalam menghargai waktu seperti apa?
- Subjek :kalau saya pagi sesudah sarapan langsung membuka toko dan beres-beres barang yang biasanya untuk ditaruk diluar toko setelah itu sampai menjelang marib tetap ada di toko hingga menutup toko.
- Peneliti : kalau pas ada acara apa masih tetap membuka toko?
- Subjek : untuk acara biasanya saya menutup toko meskipun karyawan saya sudah datang tetap menutup toko.
- Peneliti : kenapa tidak di teruskan karyawn untuk menjaga toko?
- Subjek : oh tidak mas, kalau saya ada acara mendadak iya langsung tutup toko aja mas. Soalnya pelanggan saya kalau tidak ada saya tidak mau berbeanja disisni mas.
- Peneliti :kenapa seperti itu buk?
- Subjek : saya juga gak tau mas,iya meskipun ada saya kalau neanyak harga tetap kesaya mas padahal sudah di kasik tau sama pelayan saya.
- Peneliti : kebiasaan pembeli itu buk udah.
- Subjek :iya mungkin mas.
- Peneliti : menurut ibuk menghargai waktu dalam usaha merupakan hal yang penting?
- Subjek : menurutku iya penting soalnya itu akan menjadikan kebiasaan saya dalam menjalankan usaha ini. Lagian itu sudah kebiasaan mas dari saya memulai neruskan usaha iki mas.
- Peneliti : apa yang diharapkan dari usaha ini buk?
- Subjek : ramai pengunjung meningkatkan hasil itu yang saya tiap hari harapkan dek.
- Peneliti : semua pedagang ya ngarep seperti itu juga buk, terus bagaimana untuk kedepanya apa yang di harapkan dalam menjalankan usaha ini?

Subjek : untuk kedepannya ia saya rencana membesarkan ruangan ini agar apa yang di jual di sini bisa tertata rapi itu untuk kedepannya.

Peneliti : kapan itu akan dilakukan untuk memperbesar ruangan ini ya?

Subjek :wah itu masih nyicil untuk menabung tiap hari saya biar cepat membesarkan ruangan ini biar gak sesak seperti ini.apalgi pas ramai pembeli itu kasian sesak-sesak semua.

Peneliti : iya udah bu, makasih atas waktunya yang bersedia meluangkan untuk membantu saya dalam tugas akhir.

Subjek : sama-sama mas.

PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN

Identitas Informan D

Nama : Diana

Umur : 25

Pendidikan : SMP

Pertanyaan

1. Pekerjaan anda sebagai apa?

Jawab: membantu pembeli yang datang.

2. Mulai jam berapa anda biasanya bekerja?

Jawab: 07.00 pagi sudah bekerja disini beres-beres barang untuk dikeluarkan diluar toko

3. Berpa penghasilan yang anda terima?

Jawab: sedikit aja 375.000 dua minggu sekali dibayar.

4. Apa alasan anda bekerja dengan pedagang cina?

Jawab: iya kerjanya cuman begini kalau rame iya capek tapi kalau pas lagi sepi iya satai aja kadang bersihkan rumahnya, meskipun cerewet yang penting saya bisa makan setiap hari disini

5. Apakah anda bekerja setiap hari ?

Jawab: iaya kerja setiap hari apalagi kalau sudah lebaran kerja sampai malam disini.

6. Sudah berapa tahun anda bekerja disini?

Jawab: masih sekitar 2 tahunan.

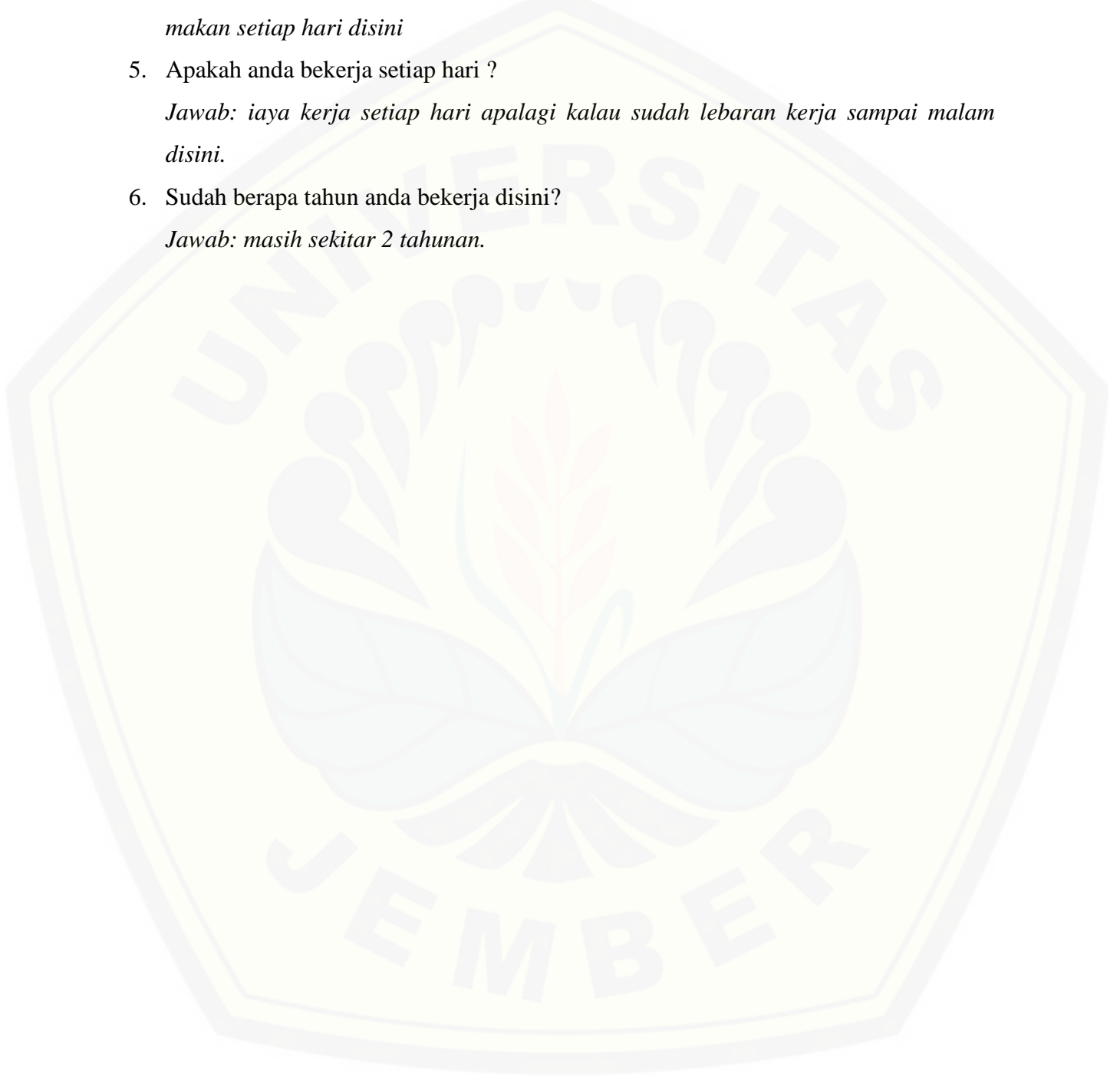


FOTO DOKUMENTASI



Gambar 1. Foto Wawancara Dengan Subjek Penelitian



Gambar 2. Foto Wawancara Dengan Subjek Penelitian



Gambar 3. Foto Pemilikik Toko Swalayan



Gambar 4. Foto Wawancara Dengan Subjek Peneliti



KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL
 UNIVERSITAS JEMBER
 FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
 Alamat : Jl. Kalimantan III/3 Kampus Tegalboto Kotak Pos 162
 Telp./Fax (0331) 334988 Jember 68121

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : Irvan Wahyudi
 NIM/Angkatan : 100210301107
 Jurusan/Program Studi : Pendidikan IPS/PendidikanEkonomi
 Judul Skripsi : Etos Kerja dan Strategi Survive Pedagang Cina
 Dalam Berwirausaha
 Pembimbing I : Prof. Dr. Bambang Hari P, MA
 Pembimbing II : Dra. Retna Ngesti S, M.P

KEGIATAN KONSULTASI

NO	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	TT. Pembimbing
			Pemb. II
1.	Kamis, 24-07-2014	Konsultasi judul	
2.	Selasa, 30-08-2014	Bimbingan Bab 1, 2, 3	
3.	Kamis, 09-10-2014	Revisi Bab 1.2	
4.	Kamis, 16-10-2014	Revisi Bab 1, 2, 3	
5.	Kamis, 29-10-2014	Revisi Bab 1.2, 3	
6.	Kamis, 05-11-2014	Revisi Bab 1.2, 3	
7.			
8.	Selasa 17-02-2015	Bimbingan Bab 4	
9.	Selasa 17-02-2015	Revisi bab 4.5	
10.	Kamis 5-03-2015	Revisi bab 4.5	
11.	Rabu 18-03-2015	Revisi bab 4.5	
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 NASIONAL
 UNIVERSITAS JEMBER
 FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
 Alamat : Jl. Kalimantan III/3 Kampus Tegalboto Kotak Pos 162
 Telp./Fax (0331) 334988 Jember 68121

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : Irvan Wahyudi
 NIM/Angkatan : 100210301107
 Jurusan/Program Studi : Pendidikan IPS/PendidikanEkonomi
 Judul Skripsi : Etos Kerja dan Strategi Survive Pedagang Cina
 Dalam Berwirausaha
 Pembimbing I : Prof. Dr. Bambang Hari P, MA
 Pembimbing II : Dra . Retna Ngesti S, M.P

KEGIATAN KONSULTASI

NO	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	TT. Pembimbing
			Pemb. I
1.	22. September 2014	Bimbingan Bab 1, 2, 3.	[Signature]
2.	29. September 2014	Revisi Bab 1, 2, 3	[Signature]
3.	09. Oktober 2014	Revisi Bab 1, 2, 3	[Signature]
4.			
5.			[Signature]
6.			
7.	06 Januari 2015	Bab 4, 5	[Signature]
8.	14 Januari 2015	Revisi Bab 4, 5	[Signature]
9.	18 Januari 2015	Revisi bab 4, 5	[Signature]
10.		kec	
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



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: 0331-334988
Laman: www.fkip.unej.ac.id

Nomor : 0406/UN25.1.5/LT/2015
Lampiran : -
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

21 JAN 2015

Yth. Kepala Desa Kalibaru Wetan
Kalibaru


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

Nama : Irvan Wahyudi
NIM : 100210301107
Jurusan : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Berkenaan dengan penyelesaian studinya, mahasiswa tersebut bermaksud melaksanakan observasi di Desa Kalibaru Wetan yang Saudara pimpin dengan Judul: "Etos Kerja Pedagang Cina Dalam Berwirausaha (Studi Deskriptif Pada Pedagang Cina Di Desa Kalibaru Wetan di Kecamatan Kalibaru Kabupaten Banyuwangi)".

Sehubungan dengan hal tersebut, mohon Saudara berkenan memberikan izin dan sekaligus memberikan bantuan informasi yang diperlukan.

Demikian atas perkenan dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.

a.n. Dekan
Pembantu Dekan I,

Dr. Sukatman, M.Pd
NIP. 19640123 199512 1 001

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas

1. Nama : Irvan Wahyudi
2. Tempat, tanggal lahir : Banyuwangi, 20 Mei 1990
3. Agama : Islam
4. Nama Ayah : Hamid
5. Nama Ibu : Jumariyah
6. Alamat
 - a. Asal : Jalan Malangsari Desa Kebun Rejo RT/RW 03/06
 - b. Jember : Jalan Mastrb VII No. B2

B. Pendidikan

NO	NAMA SEKOLAH	TEMPAT	TAHUN LULUS
1.	SD Negeri X Kebun Rejo	Banyuwangi	2004
2.	SMP Negeri 2 Kalibaru Manis	Banyuwangi	2007
3.	SMA Negeri 1 Glenmore	Banyuwangi	2010