

BAB VI PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Deskripsi Data

1. Gambaran Umum Pedagang Kelontong di Banjarmasin

Kota Banjarmasin adalah salah satu kota sekaligus merupakan ibu kota dari provinsi Kalimantan Selatan, Indonesia. Kota yang cukup padat ini termasuk salah satu kota besar di Indonesia, walau luasnya yang terkecil di Kalimantan. Kota yang dijuluki “kota seribu sungai” ini merupakan sebuah kota delta atau kota kepulauan sebab terdiri dari sedikitnya 25 buah pulau kecil (delta) yang merupakan bagian-bagian kota yang dipisahkan oleh sungai-sungai diantaranya pulau Tatas, pulau Kelayan, pulau Rantauan Keliling, pulau Insan dan lain-lain. Sejak zaman dulu hingga sekarang Banjarmasin masih menjadi kota niaga dan bandar pelabuhan terpenting di pulau Kalimantan. Pelabuhan kota Banjarmasin adalah pelabuhan Trisakti yang terletak 12,5 mil dari muara sungai Barito. Pelabuhan Trisakti memiliki Terminal Petikemas Banjarmasin (TPKB) yang termasuk 10 besar terminal petikemas di Indonesia.¹

Di Banjarmasin sering kali dijumpai pedagang kelontong, baik di pingir jalan maupun di tempat sekolah atau kampus. Pedagang kelontong merupakan pekerjaan yang banyak diminati oleh orang, khususnya etnis Jawa yang datang merantau ke Banjarmasin. Sebagian besar orang yang berpropesi sebagai pedagang kelontong merupakan dari orang yang beretnis Jawa, bahkan jarang sekali dijumpai orang lokal (Banjar) yang berkerja sebagai pedagang kelontong.

¹ Wikipedia, <http://banjarmasinkota.go.id>, diakses pada hari Minggu, 18 Desember 2011, 18.30

Pedagang kelontong terdiri dari dua kata, yaitu pedagang yang artinya profesi sebagai penjual barang dagangan dari seseorang (penjual) ke pembeli (konsumen). Sedangkan kelontong adalah alat kelontong yang selalu dibunyikan oleh penjaja barang dagangan untuk menarik perhatian pembeli. Sesuai pengertian dua kata tersebut, pedagang kelontong adalah pedagang yang menjajakan barang dagangannya ke konsumen dengan menggunakan alat kelontong untuk menarik perhatian pembeli.

Pedagang kelontong, selain menggunakan alat (kelontong) untuk menarik perhatian pembeli, biasanya juga menggunakan alat transportasi yang dapat digunakan untuk berkeliling dalam menjajakan barang dagangan, seperti sepeda, kendaraan roda dua hingga gerobak jualan (rombong). Jenis barang dagangan yang dijual oleh pedagang kelontong pun bervariasi, dari pedagang makanan, minuman, barang pecah belah sampai mainan dan lain-lain.

Pedagang kelontong yang ada di Banjarmasin tersebar di seluruh daerah Banjarmasin, baik di pedesaan maupun perkotaan. Tempat yang mempunyai tingkat keramaian tinggi merupakan tempat yang biasa digunakan oleh pedagang kelontong untuk menjajakan jualannya, seperti pasar, sekolah (SD, SMP/Stanawiyah, SMA/Aliyah), kampus, dan di pinggir jalan. Pedagang kelontong yang ada di Banjarmasin menjajakan barang dagangannya berupa jenis makanan dan minuman saja, sedangkan jenis barang pecah belah dan mainan tidak dijumpai di Banjarmasin.

2. Etos Kerja Etnis Jawa sebagai Pedagang Kelontong di Banjarmasin

Dari hasil riset yang dilakukan oleh peneliti, peneliti mendapatkan data dari 15 orang responden yang tersebar di lima kecamatan yang ada di Banjarmasin, masing-

masing kecamatan diambil 3 orang responden sebagai sampel. Adapun data yang telah terkumpul adalah sebagai berikut:

Responden:

1. Nama : Imam
Tempat Tanggal Lahir : Blitar, 1961
Alamat : Bina Brata Blok E
Agama : Islam
Pendidikan Terakhir : -
Asal : Blitar, Jawa timur
Lama Menetap di Banjarmasin : 1 tahun
Lokasi berjualan : Kecamatan Banjarmasin Timur

Pada akhir tahun 2010 ada permintaan dari sanak keluarga yang ada di Banjarmasin untuk bekerja di rumahnya sebagai pembantu, pekerjaan tersebut dikerjakan oleh isterinya. Hal tersebut adalah faktor yang mempengaruhi Imam datang dan bekerja di Banjarmasin. Adapun Imam bekerja sebagai pedagang kelontong yang menjual Soto Babat di Jalan Gatot. Sekarang dia sedang sakit strok, walau demikian dia tetap bekerja dengan motivasi untuk menafkahi keluarganya dan untuk biaya pendidikan dua anaknya yang masih bersekolah di Jawa. Hal tersebut terbukti dia setiap hari bekerja dari pukul 07.00-14.00 Wita kecuali kalau capek baru tidak berjualan. Untung yang didapatkannya dalam sehari bekerja sekitar Rp 50.000,- sampai Rp 100.000,- kalau dagangannya habis dan dari penghasilan satu bulan biasanya sebagian dikirim ke Jawa untuk biaya sekolah anaknya. Dia merasa puas dengan pekerjaannya sekarang tetapi ada

rasa malu sedikit dengan tetangganya di tempat dia tinggal sekarang di Banjarmasin sebagai pedagang kelontong.

Dalam keseharian bekerja Imam mengaku bahwa transportasi sangat membantu dalam kegiatan bekerja walau dia hanya menggunakan sepeda roda dua saja dalam membantu kegiatan berdagang, alat yang digunakannya dalam berjualan adalah gerobak jualan (rombong). Situasi kondisi lingkungan di Banjarmasin sangat berpengaruh terhadap semangat kerjanya, terbukti dari segi penghasilan lebih besar dibandingkan di Jawa, oleh sebab itu lebih giat bekerja. Budaya sejak kecil sudah dididik untuk bisa mandiri membuat dia biasa dengan pekerjaan. Dia menyadari bahwa semakin usia bertambah semakin berkurang semangat dalam bekerja. Baginya janji merupakan hal yang harus dipenuhi dalam menjalankan usaha. Adapun hasil yang telah dia rasakan selama menjadi pedagang kelontong di Banjarmasin tidak terlalu banyak karena tidak terlalu lama juga dia tinggal di Banjarmasin. Namun selama dia bekerja menjual soto babat, dia dapat memenuhi biaya pengobatan sakit stroknya dan memenuhi tuntutan ekonomi keluarganya.

2. Nama : Sudarto
- Tempat Tanggal Lahir : Lumajang, 20 Januari 1968
- Alamat : Jl. Sei. Gardu Pangambangan Rt 13 No 16
- Agama : Islam
- Pendidikan Terakhir : SLTP
- Asal : Lumajang, Jawa Timur
- Lama Menetap di Banjarmasin : 6 tahun

Lokasi berjualan : Kecamatan Banjarmasin Timur

Sudarto yang mempunyai tiga orang anak ini sudah berjualan tahu tempe goreng (tahu tek biasa orang Banjar menyebut) di Banjarmasin kurang lebih 6 tahun dari tahun 2005, sekarang dia berjualan di kampus IAIN Antasari Banjarmasin sejak tahun 2006. Sebelum berjualan di IAIN Antasari Banjarmasin, Sudarto biasanya berjualan keliling. Dia mengaku dalam sehari mendapatkan untung rata-ratanya Rp. 100.000,- tidak lepas menghitung untung ruginya, dari penghasilan tersebutlah dia betah tinggal di Banjarmasin. Penghasilan tersebut biasanya ditabung dalam bentuk tabungan bank. Faktor yang membuat dia datang ke Banjarmasin untuk bekerja adalah tuntutan ekonomi dalam menafkahi keluarga. Tekun dan tapat janji adalah sifat yang dimiliki oleh Sudarto, setiap hari dia berjualan kecuali hari minggu dan tanggal merah dari pukul 08.00-16.00 Wita yang mana habis atau tidak habis dagangannya, hal tersebut dilakukan agar waktu dengan keluarga tidak terganggu.

Menafkahi keluarga dan pendidikan anak merupakan alasan untuk semangat bekerja, hal tersebutlah yang memotivasi Sudarto untuk datang ke Banjarmasin menjadi pedagang kelontong. Dia berusaha agar anak-anaknya bisa menjadi orang yang lebih daripada ayahnya sekarang, dengan anak yang masih bersekolah dia berusaha agar disiplin dan menjaga kesehatan dalam bekerja agar sekolah anak-anaknya dan pekerjaannya lancar, hal tersebut telah dia penuhi dari hasil yang dia dapatkan selama berjualan tahu tempe goreng dan dapat membeli satu unit kendaraan roda dua. Meski perlakuan konsumen atau karena peraturan yang berkaitan dengan tempat berjualan

terkadang tidak mengenakan dan tidak adil, dia tetap semangat bekerja, hal tersebut terbukti dengan beberapa kali dipindah tempat berjualan di kampus IAIN Antasari Banjarmasin. Kesehatan merupakan hal yang harus dijaga agar usaha lancar dan transportasi merupakan alat yang sangat membantu dalam menjalankan usaha. Menurutnya semangat kerja tergantung dengan usia seseorang, karena usia adalah faktor yang mempengaruhi seseorang dalam semangat bekerja.

Kebiasaan pada masyarakat Jawa yang sudah melekat pada dirinya, karena pada waktu kecil sudah dibiasakan oleh keluarganya untuk bekerja, hal tersebutlah membuat dia giat dalam bekerja, terbukti sejak masih sekolah SLTP di Jawa dia sudah bekerja jualan dan mencuci mobil. Kata dia pendapatan tidak mempengaruhi semangat kerjanya, yang penting setiap hari ada penghasilan walau sedikit daripada tidak bekerja sama sekali. Dia selalu menekankan kepada keluarganya agar kejujuran dan sabar tidak boleh dipisahkan dengan kehidupan dan dalam bekerja.

3. Nama : Kidin
- Tempat Tanggal Lahir : Solo, 1940
- Alamat : Jl. Karang Pacir Rt 06
- Agama : Islam
- Pendidikan Terakhir : SD
- Asal : Solo, Jawa Tengah
- Lama Menetap di Banjarmasin : 50 tahun
- Lokasi berjualan : Kecamatan Banjarmasin Timur

Faktor yang membuat Kidin datang ke Banjarmasin adalah situasi di Jawa masih tidak stabil karena pada saat itu, yaitu pada tahun 1963 dia sudah datang ke Banjarmasin untuk mendapatkan pekerjaan. Dari faktor tersebutlah alasan Kidin menetap di Banjarmasin. Kidin mempunyai dua orang isteri dan tujuh orang anak. Dari hasil jualan dia berhasil menafkahi keluarganya dan mempunyai rumah sendiri di Banjarmasin hingga semua anaknya sudah mempunyai keluarga masing-masing. Dia termasuk orang yang berani menghadapi perubahan dan merencanakan masa depan, hal tersebut terbukti dari awal datang ke Banjarmasin berjualan es selama 5 tahun kemudian berjualan bakso hingga akhirnya pekerjaan yang dia geluti sekarang adalah berjualan pentol yang mana tempat berjualan sekarang adalah di kampus IAIN Antasari Banjarmasin dari tahun 1976. Merencanakan sesuatu dengan efektif adalah kunci yang dipakai Kidin untuk mendapatkan apa yang diinginkannya. Dalam sehari-hari kecuali hari libur dia berjualan dari pukul 09.00-19.00 Wita agar jualanannya habis. Keuntungan yang didapatkan dalam sehari tidak menentu sekitar Rp 100.000,-/hari, walaupun demikian tidak menyurutkan semangat dia dalam bekerja.

Dengan usianya yang sudah menginjak hampir 71 tahun dia tetap semangat bekerja walau biasanya dia dibantu oleh isterinya sendiri atau anaknya. Kesehatan merupakan faktor utama agar dapat disiplin dalam bekerja, selain itu dukungan dan bantuan dari keluarga serta transportasi juga mempengaruhi semangat bekerja. Dia merasa puas dengan pekerjaannya sekarang, itu terbukti dulu sempat dikasih kerjaan menjadi pegawai negeri sipil (PNS) namun dia menolak hal demikian karena kepercayaan diri yang tinggi dalam menjalankan usaha yang sudah ada. Kebiasaan mau

menerima pekerjaan apapun asal halal dan tepat janji adalah bagian dari prinsip kerja Kidin, itulah budaya yang tertanam pada dirinya. Perlakuan para pembeli yang kadang-kadang ada curang adalah hal biasa yang telah dia rasakan dan hal itu tidak mempengaruhi semangat kerjanya, situasi lingkunganlah baginya yang mempengaruhi.

4. Nama : M. Said
Tempat Tanggal Lahir : Pati, 9 Oktober 1974
Alamat : Jl. Kuripan Gg. 3
Agama : Islam
Pendidikan Terakhir : SLTP
Asal : Pati, Jawa Tengah
Lama Menetap di Banjarmasin : 17 tahun
Lokasi berjualan : Kecamatan Banjarmasin Selatan

Melihat dari teman yang sudah sukses bekerja di Banjarmasin membuat M. Said tertarik untuk mengikuti langkah temannya bekerja di Banjarmasin, hal itulah yang membuat dia datang ke Banjarmasin untuk bekerja pada tahun 1994. Selain itu, faktor susahny mencari pekerjaan di Jawa dan tuntutan ekonomi yang semakin tinggi sekarang ini membuat dia merantau ke Banjarmasin agar dapat menafkahi keluarganya. Ingin menyenangkan anak dan isteri, untuk pendidikan anak, menjadi contoh yang baik bagi anak adalah yang memotivasi dia dan giat dalam bekerja. Dia termasuk orang yang berani menghadapi perubahan dan merencanakan masa depan, hal tersebut terbukti dari awal datang ke Banjarmasin dia ikut orang berjualan selama 1 tahun kemudian berjualan es dawet selama 7 tahun hingga akhirnya pekerjaan yang dia geluti sekarang adalah berjualan empek-empek yang mana tempat berjualan sekarang adalah di Pekauman.

Sehari-hari dia berjualan dari pukul 08.30-17.00 Wita itupun kalau habis jualannya, kalau belum habis diteruskan dengan jualan berkeliling untuk menghabiskan jualannya. Dia mengaku setiap hari bisa mendapatkan keuntungan Rp 100.000/hari, dengan penghasilan tersebut sekarang dia sudah mempunyai pekerja sebanyak lima orang dan dapat menaikkan taraf kehidupan keluarganya di Jawa. Hasil keseluruhan yang jika digabung dengan penghasilan pekerjanya sekitar Rp 8.000.000,-/bulan, dari penghasilan tersebutlah M. Said betah bekerja dan tinggal di Banjarmasin. Kebiasaan dia dalam mengatur pekerjaan dengan mempunyai pekerja tersebut adalah dengan membagi masing-masing tugas kepada pekerjanya dengan keuntungan 50:50 dari keuntungan yang didapatkan. Transportasi sebagai alat yang sangat membantu dalam melakukan kegiatan berjualan. Kejujuran dan tepat janji merupakan hal penting dalam berjualan, di samping itu kesehatan adalah hal utama yang harus dijaga. Percaya diri hal yang perlu ditampakkan serta bersyukur atas apa yang ada, semuanya itulah yang membuat dia sukses. Faktor psikologis, usia, dan pendapatan baginya adalah hal yang tidak berpengaruh terhadap tekunnya dia bekerja.

5. Nama : Miswadi
Tempat Tanggal Lahir : Bojonogoro, 1988
Alamat : Jl. Pasar Lama Gg. Ternate
Agama : Islam
Pendidikan Terakhir : SD
Asal : Bojonogoro, Jawa Tengah
Lama Menetap di Banjarmasin : 1,2 tahun
Lokasi berjualan : Kecamatan Banjarmasin Selatan

Susahnya mendapatkan pekerjaan di Jawa dan tuntutan hidup untuk menafkahi keluarga serta ada orang yang mengajak ke Banjarmasin untuk berjualan es dawet adalah faktor yang membuat Miswadi merantau ke Banjarmasin. Miswadi mulai tinggal di Banjarmasin pada tahun 2009 yang mana dia mempunyai satu orang isteri dan dua orang anak yang masih bersekolah dan tinggal di Jawa. Penghasilan yang didapat dari upah menjualkan punya orang adalah sekitar Rp 100.000,-/hari dan Rp 400.000,-/bulan membuat dia betah bekerja di Banjarmasin walau hanya sebagai pedagang kelontong dia tetap semangat dan percaya diri. Setiap satu bulan sekali dia mengirimkan uang kepada keluarganya yang ada di Jawa sebanyak Rp 2.000.000,- dan kalau ada sisanya ditabung. Peraturan dari tempat dia bekerja adalah berjualan setiap hari dengan hari libur satu kali dalam satu bulan dan dari pukul 09.00-05.00 setiap hari yang sering berjualan di depan pasar Ramayana. Kebiasaan di tempat dia bekerja adalah mengolah sendiri es dawet jualannya sedangkan bahan-bahannya dari pemilik jualan dan dipinjami sepeda roda dua saja untuk kegiatan menyiapkan jualan sedangkan alat yang digunakan untuk berjualan adalah gerobak dorong, walau demikian tidak mempengaruhi semangat dia dalam bekerja.

Miswadi termasuk pekerja yang rajin, jarang tidak berjualan, dan jujur, hal tersebut sesuai dengan perkataan rekan kerjanya di tempat dia bekerja. Hal demikian kata Miswadi dilakukannya karena mengingat keluarga yang ada di Jawa yaitu seorang isteri dan dua orang anak yang masih bersekolah, dia ingin membuat anaknya dapat mengenyam pendidikan setinggi mungkin semampu yang dia lakukan untuk keluarganya. Miswadi berencana akan berjualan punya sendiri tahun depan kalau ada

rezeki dan modal yang cukup dengan pengalaman yang sudah dia dapatkan sekarang. Untuk mendapatkan apa yang diinginkannya tersebut, dia berusaha menjaga kesehatannya agar tidak terganggu pekerjaan dan tetap sabar dalam berjualan. Budaya daerah Jawa yang harus bersungguh-sungguh dalam menjalankan usaha di daerah tersebut membuatnya terbiasa bekerja keras di Banjarmasin, sedangkan perlakuan konsumen dan pendapatan baginya tidak berpengaruh terhadap semangat kerjanya karena semua itu sudah ada yang mengatur (Allah). Menepati janji adalah hal yang penting agar orang lain selalu percaya terhadapnya, baik dengan konsumen maupun rekan kerja.

6. Nama	: Sutriman
Tempat Tanggal Lahir	: Pati, 1973
Alamat	: Jl. Pulau Laut Rt 03
Agama	: Islam
Pendidikan Terakhir	: SD
Asal	: Pati, Jawa Tengah
Lama Menetap di Banjarmasin	: 20 tahun
Lokasi berjualan	: Kecamatan Banjarmasin Selatan

Sutriman adalah penjual mie ayam keliling yang sering berjualan di jalan Pemurus, dia mempunyai satu orang anak dan seorang isteri yang harus dia nafkahi. Hal itulah yang membuat Sutriman rajin bekerja, selain keluarga juga untuk menyenangkan mertua. Perkataan temannya yang telah lama bekerja di Banjarmasin yang mengatakan bahwa lebih lancar dan lebih untung berjualan di Banjarmasin ketimbang berjualan di Jawa merupakan faktor dia datang dan betah tinggal di Banjarmasin dari tahun 1991,

sehari biasa mendapatkan keuntungan Rp 150.000,- dengan bekerja setiap hari dari pukul 10.30 sampai habis barang jualan maka hasil keuntungan yang didapatkan dari berjualan mie ayam sekitar sekitar Rp 6.500.000,-/bulan. Walau penghasilan yang lumayan besar, keluarga merupakan tempat berkumpul dan tidak melupakan kondisi kesehatan, dia berusaha membagi waktu antara pekerjaan dengan keluarga dan menjaga kesehatan dengan minum jamu satu kali seminggu. Pendapatan yang dia dapatkan ditabung dalam bentuk tabungan bank dan ikut arisan, hal itu dia lakukan agar rencana masa depan keluarga menjadi lebih baik.

Sutriman merasa puas dengan pekerjaan yang dia kerjakan sekarang dan percaya diri terhadap pekerjaannya yang penting menghasilkan uang yang halal serta tidak melupakan janji. Kebiasaan bekerja dari sejak kecil yang sudah diajarkan orang tua membuat dia disiplin dalam bekerja, terbukti dari hasil yang dia dapatkan sampai sekarang sudah mempunyai rumah sendiri dan bisa membeli kendaraan roda dua sebanyak dua unit yang sangat membantu dalam melakukan kegiatan usaha. Walau perlakuan dari konsumen ada yang tidak mengenakan, hal tersebut tidak mempengaruhi semangat dia bekerja. Kondisi Banjarmasin yang aman membuat Sutriman betah bekerja di Banjarmasin dan mendapatkan keuntungan yang lebih besar serta usia tidak terlalu dipikirkannya.

7. Nama : Hengki
Tempat Tanggal Lahir : Trenggale, 6 desember 1989
Alamat : Jl. Belitung Gg. Karya 6
Agama : Islam

Pendidikan Terakhir : SMA
Asal : Trenggale, Jawa Timur
Lama Menetap di Banjarmasin : 5 tahun
Lokasi berjualan : Kecamatan Banjarmasin Utara

Sudah sekitar 5 tahun Hengki berada di Banjarmasin dari tahun 2006 sebagai pedagang kelontong, usaha yang digelutinya adalah berjualan pentol goreng yang bertempat di depan mesjid Sultan Suriansyah, Kuin. Niat dan kebiasaan membantu orang tua pada waktu berada di Jawa, menjadikan Hengki rela merantau dan meninggalkan orang tuanya ke Banjarmasin. Hal tersebutlah yang menjadi faktor dan motivasi dia tinggal dan bekerja di Banjarmasin, hanya sebagai pedagang pentol yang dapat dia lakukan untuk memenuhi kebutuhannya dan membantu orang tuanya di Jawa itupun menjualkan jualan punya orang, walau demikian Hengki tetap semangat dan mensyukuri dengan pekerjaannya sekarang. Dia mengaku mendapatkan upah Rp 200.000,-/hari kalau jualan nya habis terjual dengan peraturan setiap hari bekerja dari pukul 09.00-18.00 Wita dengan hari libur satu kali dalam seminggu, walau penghasilan seperti itu tidak berpengaruh terhadap semangat kerjanya, karena hanya menjualkan punya orang. Perlakuan dari pembeli yang membuat dia jengkel kadang membuat kesal juga, hal tersebut baginya mungkin karena situasi dan kondisi lingkungan berbeda yang mana hal tersebut berpengaruh terhadap semangat kerja.

Hengki merasa belum puas dengan pekerjaannya sekarang yang menjualkan jualan punya orang, dia ingin ke depannya punya jualan sendiri. Bagi Hengki agar dapat disiplin dalam bekerja harus merencanakan sesuatu dengan matang dan tepat dalam hal

janji, contohnya bersungguh-sungguh dalam bekerja walau pekerjaan itu tidak terlalu besar, tapi dengan mempelajari semuanya dan menggunakan pengalaman yang ada sehingga ke depannya dapat membuka usaha sendiri. Hengki adalah pekerja yang gigih tidak kenal lelah, hal itu terbukti dengan hasil observasi di tempat dia berjualan, jarang sekali Hengki tidak berjualan. Hasil yang sudah dia dapatkan selama berjualan pentol di Banjarmasin adalah dapat membantu orang tuanya di Jawa dari segi ekonomi dan dapat mandiri hidup sendiri di Banjarmasin yang dapat membeli kendaraan bermotor untuk membantu dia dalam melakukan kegiatan berjualan. Kesehatan dan usia merupakan hal yang harus di jaga dan tetap sabar dengan perlakuan konsumen yang tidak mengenakkan, baginya di manapun tempat berjualan harus bisa beradaptasi dengan lingkungan sekitar.

8. Nama : Sukardi
Tempat Tanggal Lahir : Pati, 6 Juni 1983
Alamat : Jl. Alalak Komp. Makam Datu Tumenggung
Agama : Islam
Pendidikan Terakhir : SMA
Asal : Pati, Jawa Tengah
Lama Menetap di Banjarmasin : 15 tahun
Lokasi berjualan : Kecamatan Banjarmasin Utara

Susahnya mendapatkan pekerjaan, dari keluarga yang tidak mampu, dan lebih lancar berjualan di Banjarmasin dari pada di Jawa adalah faktor yang membuat Sukardi bekerja di Banjarmasin yang sudah hampir 15 tahun berada di Banjarmasin sebagai pedagang kelontong yang menjual empek-empek dan pentol goreng dari tahun 1996.

Mensyukuri dan tetap semangat dengan pekerjaan yang ada membuat Sukardi sudah bekeluarga dari hasil kerja kerasnya sendiri yang mempunyai satu orang anak dan mempunyai kendaraan bermotor roda dua satu unit. Keluarga merupakan motivasi dalam semangat bekerja, dia ingin masa depan anaknya lebih baik dari orang tuanya sekarang. Agar tercapai rencana masa depannya tersebut, dia ingin membuka warung nasi goreng di pinggiran jalan ke depannya, dari rencana tersebut dia menetap di Banjarmasin. Dalam bekerja Sukardi menanamkan sifat rajin dalam bekerja pada dirinya dan mengajarkannya juga kepada keluarga serta menepati akan janji, bekerja sama dengan keluarga sendiri merupakan salah satu cara untuk mengefektifkan usaha yang dilakukannya, empek-empek yang dijual Sukardi dari pukul 07.00-14.00 Wita di depan mesjid Sultan Suriansyah kalau tidak habis terjual dilanjutkan isterinya berjualan di TPA yang ada di Kuin tepatnya dekat komplek makam Datu Temenggung. Keuntungan yang didapatkan dari hasil jualan dalam sehari sekitar Rp 100.000,- kalau jualan habis terjual, dari hasil pendapatan seperti itu tidak berpengaruh terhadapnya dalam bekerja karena soal rezeki sudah ada yang mengatur.

Setiap hari Sukardi berjualan kecuali merasa capek, belajar dari hal itu maka kesehatan harus dijaga. Agar kesehatan tidak terganggu Sukardi biasanya minum suplemen sekedar untuk menjaga kesehatan satu kali satu minggu. Perlakuan dari konsumen yang sebagian ada yang curang atau kasar, dia menanggapinya dengan sabar dan dianggapnya sebagai amal atau sedekah untuk di akhirat nanti. Dia mengaku transportasi merupakan alat yang sangat membantu melakukan kegiatan berdagang selama dia di Banjarmasin, adapun alat yang dipakai untuk berjualan adalah gerobak

dorong. Selama bisa bekerja maka faktor usia tidak akan menghambat dalam semangat bekerja, bagi Sukardi hal tersebut karena sudah kebiasaan dalam hidupnya untuk terus bekerja.

9. Nama : Sahran
Tempat Tanggal Lahir : Purbalingga, 4 Agustus 1976
Alamat : Jl. Kelayan Gg. Laila Rt 10
Agama : Islam
Pendidikan Terakhir : SD
Asal : Purbalingga, Jawa Tengah
Lama Menetap di Banjarmasin : 20 tahun
Lokasi berjualan : Kecamatan Banjarmasin Utara

Adanya program pemerintah yaitu Transmigrasi pada tahun 1991 membuat Sahran berpindah dari Jawa ke Marabahan, memulai hidup sebagai petani padi dengan orang tuanya. Setelah sekian lama menetap di Marabahan akhirnya dia pindah ke Banjarmasin dengan keluarganya sendiri yaitu seorang isteri dan dua anak yang masih sekolah dengan usaha sebagai pedagang kelontong jenis minuman dingin (es) yang sering berjualan di Jl. Pangeran. Setiap hari berjualan dari pukul 07.00-19.00 Wita dengan keuntungan Rp 50.000,-/ hari. Sahran sudah terbiasa dengan yang namanya bekerja, dari sejak kecil kelas 5 SD sudah berjualan sayur di Marabahan demi membantu orang tua untuk biaya sekolahnya sendiri kemudian menjualkan jualan punya orang hingga akhirnya mempunyai usaha sendiri di Banjarmasin. Biasanya Sahran yang mempunyai dua anak ini berjualan di Banjarmasin apabila musim bertani di Marabahan belum tiba, dengan hal itu dapat memanfaatkan waktu dengan berjualan es di

Banjarmasin. Dari hasil dua pekerjaannya tersebut, Sahran dapat membeli rumah sendiri di Marabahan dan satu unit kendaraan roda dua serta bisa menyekolahkan anaknya.

Sahran seorang pekerja yang selalu merencanakan masa depan dan pekerja yang berani menghadapi perubahan, hal itu terbukti dari beberapa kali dia mengubah jenis jualannya dari menjualkan jualan punya orang, berjualan pentol hingga akhir berjualan es kurang lebih 12 tahun terakhir ini. Setiap perlakuan konsumen yang berbeda-beda sudah hal biasa karena setiap orang berbeda-beda juga sifatnya, dia hanya pasrah (*tawakkal*) dengan hal tersebut. Bagi dia faktor-faktor yang mempengaruhi dia dalam semangat bekerja antara lain faktor kesehatan, faktor transportasi, dan kondisi lingkungan sekitar tempat dia tinggal sekarang maupun tempat berjualan. Semua itu sangat berpengaruh, baik dari segi semangat kerja maupun dari segi mempermudah kegiatan berdagang. Sedangkan faktor usia dan pendapatan tidak berpengaruh terhadap semangat kerjanya. Selain itu bagi Sahran sifat percaya diri dan mensyukuri pekerjaan yang ada serta tepat janji adalah kunci seseorang pada setiap pekerjaan, hal tersebutlah yang menentukan seseorang rajin dan sukses atau tidaknya dalam bekerja.

10. Nama : Agus
Tempat Tanggal Lahir : Bandung, 26 Agustus 1976
Alamat : Jl.Teluk Tiram Sidomulyo 2 Rt 25
Agama : Islam
Pendidikan Terakhir : STM
Asal : Bandung, Jawa Barat
Lama Menetap di Banjarmasin : 1,2 tahun

Lokasi berjualan : Kecamatan Banjarmasin Tengah

Pengalaman hidup di Jawa dalam berumah tangga yang tidak bahagia, sudah dua kali Agus ditinggalkan kedua isterinya karena faktor ekonomi yang kurang mampu untuk membahagiakan isteri dengan dua orang anak dan keluarga isterinya. Faktor tersebutlah yang membuat Agus merantau ke Banjarmasin pada tahun 2009 untuk berjualan es pisang hijau untuk dapat membuktikan kepada keluarga isterinya bahwa dia dapat merubah taraf hidupnya. Selain itu faktor semangat bekerja di Jawa kurang, juga mempengaruhinya untuk merantau ke Banjarmasin. Agus seorang pedagang kelontong yang menjual es pisang hijau setiap hari dari pukul 09.00-05.00 Wita di Jl. Kamboja, walau hanya menjualkan jualan punya orang, dia tetap semangat dan percaya diri. Keuntungan bukanlah hal utama yang mempengaruhi semangat bekerja, melainkan kepercayaan, tidak serakah, tolong menolong dan kejujuran serta menjadi contoh yang baik terhadap teman yang lain adalah segalanya, karena dari awal datang ke Banjarmasin memulai usaha bersama pemilik usaha tersebut sehingga dia adalah pekerja yang lebih dulu dan lebih lama dari pekerja yang lainnya. Alhasil usaha yang dijalankannya dengan orang lain ini sudah berkembang. Upah yang didapatnya rata-rata Rp 100.000,-/hari dengan upah tersebut dia menikmati pekerjaannya sekarang dan sedikit demi sedikit dikumpulkan (ditabung) untuk rencana dan keinginan masa depan.

Agus lebih semangat dan menikmati pekerjaannya serta betah tinggal di Banjarmasin dibandingkan bekerja di Jawa, kenyataannya di Jawa Agus seorang pekerja pabrik namun karena tidak puas dengan pekerjaan seperti itu akhirnya dia ikut seseorang

merantau ke Banjarmasin. Selain hasil/upah yang lebih besar, kondisi lingkungan di Banjarmasin lebih bisa menentramkan hatinya. Bagi Agus besar kecilnya pendapatan dalam sehari bekerja tidak mempengaruhi semangatnya bekerja, melainkan kejujuran dan menepati janji adalah yang utama dalam menjualkan jualan punya orang, begitu pula transportasi dan usia tidak mempengaruhi semangat kerjanya.

11. Nama : Heru Sofa
Tempat Tanggal Lahir : Tegal, 18 Mei 1980
Alamat : Jl.Teluk Dalam Rt 63 Rw 08
Agama : Islam
Pendidikan Terakhir : D3 Poltek Banjarmasin
Asal : Tegal, Jawa Tengah
Lama Menetap di Banjarmasin : 11 tahun
Lokasi berjualan : Kecamatan Banjarmasin Tengah

Apabila melalui jalan Kamboja tepatnya di depan Bank Panen pada pukul 16.00-23.00 Wita, sering dijumpai pedagang kelontong dari berbagai jenis penjual makanan (terang bulan, gorengan, martabak, kue). Heru merupakan salah satu pedagang yang berjualan di tempat tersebut yang sudah mempunyai pekerja satu orang, dia menjual terang bulan dengan setiap hari bekerja kecuali faktor kecapekan. Dia mengaku keuntungan setiap harinya Rp 200.000,- wajar lulusan D3 Poltek ini lebih memilih pekerjaan tersebut dengan penghasilan seperti itu di Banjarmasin dari tahun 2000, yang mana dia telah mempunyai satu orang isteri dan tiga orang anak. Belajar dari pengalaman keluarga yang telah sukses berjualan di Banjarmasin dan keahlian yang telah didapatnya selama tinggal di Banjarmasin, Heru mencoba mengikuti jejak

keluarganya dengan berjualan terang bulan, hasilnya tidak sia-sia, dia telah mempunyai rumah sendiri dan mempunyai kendaran roda dua sebanyak dua unit dari hasil usahanya. Selain untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari, keluarga juga merupakan motivasi dia dalam bekerja dengan seorang isteri dan tiga orang anak. Mengatur waktu antara keluarga dengan pekerjaan adalah hal tidak dilupakan oleh Heru, baginya kebahagiaan keluarga adalah segalanya.

Prinsip hidup “bekerja, jangan menyerah, kejujuran, tawakkal, tepat janji dan berdo’a adalah prinsip yang dipegang oleh Heru dalam bekerja, dengan demikian segala rencana masa depan insya Allah akan tercapai. Mempunyai cabang berjualan merupakan rencana yang akan dilakukan olehnya, hal itu didukung dengan ikut arisan dan penghasilan yang ditabung untuk mendapatkan modal yang cukup agar rencana tersebut tercapai. Kesehatan, perlakuan dari pembeli, dan kondisi lingkungan sangat mempengaruhi dalam semangat bekerjanya. Bagi Heru pendapatan yang besar, kondisi lingkungan yang aman, dan dukungan transportasi di Banjarmasin membuat dia betah dan puas bekerja di Banjarmasin. Kebiasaan Heru dalam bekerja selalu memperhatikan segala aspek baik buruknya dalam melakukan usaha, hal itu dilakukannya agar pembeli tetap menjadi pembeli setia. Selain itu faktor usia dan kesehatan baginya mempengaruhi semangat bekerja.

12. Nama	: Rudi Hermawan
Tempat Tanggal Lahir	: Jakarta, 29 Juni 1980
Alamat	: Jl.Dahlia Rt 24 No 10
Agama	: Islam

Pendidikan Terakhir : Serjana Ekonomi STIENAS
Asal : Jakarta
Lama Menetap di Banjarmasin : 20 tahun
Lokasi berjualan : Kecamatan Banjarmasin Tengah

Maneruskan usaha orang tua yang sudah puluhan tahun berjualan martabak di daerah jalan Kamboja tepatnya di depan Bank Panen adalah faktor utama yang membuat Rudi berjualan martabak di tempat itu kurang lebih sudah 15 tahun. Rudi mulai tinggal di Banjarmasin pada tahun 1991, hal tersebut karena alasan untuk meneruskan usaha orang tuanya. Buka setiap hari dari pukul 17.00 sampai 23.00 Wita kecuali hari minggu dan ada pesanan catering dari rekan kerja baru libur berjualan, dengan keuntungan yang didapat rata-rata Rp 150.000,- setiap malam. Adapun yang menjadi motivasinya dalam bekerja adalah untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari. Rudi yang telah mendapat gelar SE pada tahun 2003, ilmu yang telah didapatnya di bangku kuliah dia terapkan dalam berjualan hingga hasil yang telah dia dapatkan selama berjualan martabak adalah mempunyai rumah sendiri, mobil satu unit, dan kendaraan bermotor roda dua lima unit. Semua hasil tersebut dia dapatkan dengan kemauan yang besar untuk bekerja, efektif dalam menggunakan waktu (disiplin), menepati janji, bisa mengatur diri sendiri, dan menikmati pekerjaan yang ada serta percaya diri dengan kemampuan pada diri sendiri.

Usaha yang telah dijalankannya selama 15 tahun ini sudah mempunyai cabang jualan di Kayu Tangi, hal itu tidak lepas dari kerja keras yang selama ini dia lakukan dan dengan kerja keras pula lah segala rencana yang akan datang terpenuhi demi perubahan yang lebih baik. Bagi Rudi menjaga kesehatan hal utama yang dapat

mempengaruhi semangat bekerja, selain itu dukungan transportasi, situasi kondisi lingkungan tempat berjualan, dan usia juga berpengaruh terhadap semangat dalam bekerja. Sedangkan perlakuan konsumen yang kadang-kadang kasar (tidak menyenangkan) dan pendapatan (besar kecilnya keuntungan) setiap hari tidak mempengaruhinya dalam bekerja. Segala aspek resiko (baik atau tidaknya) dalam berjualan juga perlu untuk diperhatikan untuk dapat mengembangkan usaha yang telah ada.

13. Nama : Fidi
Tempat Tanggal Lahir : Bojonogoro, 25 September 1989
Alamat : Jl. Kuin Selatan Gg. Karya Rt 13
Agama : Islam
Pendidikan Terakhir : SMA
Asal : Bojonogoro, Jawa Timur
Lama Menetap di Banjarmasin : 2,5 tahun
Lokasi berjualan : Kecamatan Banjarmasin Barat

Upah Rp 100.000,-/ hari dalam bekerja sebagai pedagang kerepek singkong membuat Fidi menekuni jualan ini walau hanya menjualkan jualan punya orang selama dia tinggal di Banjarmasin dari tahun 2008. Faktor ekonomi, sulitnya mendapatkan pekerjaan di Jawa, dan terinspirasi dari teman yang bekerja di Banjarmasin merupakan faktor yang membuat Fidi datang ke Banjarmasin untuk mendapatkan pekerjaan dan mengadu nasib untuk tinggal di Banjarmasin. Setiap hari berjualan keliling di daerah jalan Belitung dan sering berjualan di depan mesjid Syuhada Belitung dari pukul 10.30 sampai 18.00 Wita tidak membuat Fidi merasa lelah dan tetap semangat dalam bekerja

karena hal tersebut sudah terbiasa baginya selama dia tinggal di kampung halaman. Ketekunan dan kepercayaan diri lah yang membuat dia dapat bertahan dan dapat mencukupi kebutuhan sehari-harinya di Banjarmasin serta dapat membantu keluarganya di Jawa, selain itu dia dapat membeli kendaraan roda dua sebanyak satu unit dari hasil upah yang dia dapatkan. Fidi mengaku kalau berjualan seperti ini di Jawa susah dan sulit lakunya, dengan mengandalkan bakat yang ada dan diajak untuk berjualan di Banjarmasin tidak disia-siakan olehnya.

Transportasi, kesehatan, usia, dan situasi kondisi lingkungan sekitar adalah sebagian faktor yang mungkin dapat mempengaruhi semangat dalam bekerja, bagi Fidi hal tersebut juga diakuinya dapat mempengaruhi semangat kerjanya. Sedangkan pendapatan dan perlakuan konsumen tidak mempengaruhi semangat kerjanya, alasannya adalah karena pendapatan bukan seratus persen milik sendiri (menjualkan jualan punya orang) dan perlakuan konsumen yang kurang sesuai dengan adab adalah resiko yang biasa dalam kegiatan berdagang. Pendapatan yang bukan sepenuhnya milik sendiri membuat Fidi belum puas dengan hasil pekerjaannya sekarang, dia berencana akan menjalankan usaha sendiri ke depannya nanti. Untuk mencapai rencana masa depannya tersebut agar penghasilan dan hidup yang lebih baik, dia menggunakan prinsip hidup disiplin dan hemat serta tidak melupakan janji, hal itu dilakukannya dengan mempelajari seluk beluk kegiatan berdagang di Banjarmasin dengan rajin bekerja dan menyisihkan sebagian upahnya dalam bentuk tabungan sendiri.

14. Nama : Ari

Tempat Tanggal Lahir : Bojonogoro, 14 Agustus 1984
Alamat : Jl. Belitung Gg. Barak Rt 49
Agama : Islam
Pendidikan Terakhir : SMA
Asal : Bojonogoro, Jawa Timur
Lama Menetap di Banjarmasin : 1,5 tahun
Lokasi berjualan : Kecamatan Banjarmasin Barat

Faktor ekonomi, susahnya hidup di Jawa, dan tuntutan untuk menafkahi keluarganya sendiri merupakan faktor yang membuat Ari datang ke Banjarmasin untuk mendapatkan pekerjaan dan mengadu nasib. Setiap hari dia berjualan pentol goreng dan es keliling di daerah jalan Belitung dan sering berjualan di depan SMP Negeri 5 Belitung dari pukul 09.00 sampai 18.00 Wita dengan penghasilan rata-rata Rp 100.000,-/hari tidak menyurutkan semangatnya dalam bekerja. Ketekunan dan kepercayaan diri lah yang membuat dia dapat bertahan dan dapat mencukupi kebutuhan keluarganya sehari-hari, apalagi isterinya yang akan segera melahirkan anak pertamanya yang membutuhkan biaya yang cukup banyak. Ari mengaku kalau berjualan seperti ini dijalankannya dari awal dia datang ke Banjarmasin yaitu pada tahun 2009, dengan dukungan keluarga dan kebiasaannya dalam bekerja keras membuat dia termotivasi walau pekerjaan yang dia kerjakannya hanya sebagai pedagang kelontong penjual pentol goreng dan es. Walau demikian hasil yang dia dapatkan dari usahanya sebagai penjual pentol goring dan es, dia dapat menyunting seorang isteri dan mempunyai satu unit kendaraan roda dua. Kepercayaan diri yang tinggi pada diri Ari membuat dia tidak malu menjalankan usaha sebagai pedagang kelontong. Berdagang merupakan usaha yang

setiap saatnya berinteraksi dengan orang lain, sehingga kalau ada janji dengan orang lain baginya harus ditepati.

Transportasi, kesehatan, usia, dan situasi kondisi lingkungan sekitar adalah sebagian faktor yang mungkin dapat mempengaruhi semangat dalam bekerja, bagi Ari hal tersebut juga diakuinya dapat mempengaruhi semangat kerjanya. Sedangkan pendapatan dan perlakuan konsumen tidak mempengaruhi semangat kerjanya, alasannya adalah karena pendapatan bukan segalanya dalam kegiatan usaha berjualan yang penting ada yang dikerjakan dan masalah pendapatan sudah ada yang mengatur (*tawakkal*). Perlakuan konsumen yang kurang mengenakan di hati adalah hal yang lumrah dalam kegiatan berdagang. Untuk mencapai rencana masa depannya agar penghasilan dan hidup yang lebih baik, Ari menggunakan prinsip hidup disiplin dan mengurangi pengeluaran yang tidak terlalu penting, hal itu terbukti menjalankan usahanya dengan rajin bekerja dan menyisihkan sebagian penghasilannya dalam bentuk tabungan sendiri. Alasannya menetap di Banjarmasin adalah mudahnya menjalankan usaha dalam memenuhi kebutuhan keluarganya.

15. Nama	: Paidi
Tempat Tanggal Lahir	: Wonogiri, 1957
Alamat	: Jl. Anamas Pelabuhan Lama Rt 74
Agama	: Islam
Pendidikan Terakhir	: -
Asal	: Wonogiri, Jawa Tengah
Lama Menetap di Banjarmasin	: 36 tahun

Lokasi berjualan : Kecamatan Banjarmasin Barat

Usia yang telah hampir menginjak 54 tahun tidak menyurutkan semangat bekerja Paidi, lebih lagi pada saat dia muda yang mempunyai semangat kerja lebih tinggi dibandingkan usianya yang sekarang, walau hanya berjualan bakso sendirian di jalan Teluk Tiram dari pukul 14.30 sampai 20.00 Wita dengan penghasilan rata-rata Rp 50.000,-/ hari tidak membuat Paidi malas dalam bekerja. Mengikuti jejak temannya yang sudah datang lebih dulu ke Banjarmasin adalah faktor yang membuat Paidi datang juga ke Banjarmasin pada tahun 1975. Awal usaha yang dikerjakannya adalah ikut seseorang berjualan di warung bakso sekitar 3 tahun, kemudian dengan pengalaman yang sudah ada menimbulkan niat untuk berjualan bakso punya sendiri, akhirnya dia berani untuk menjalankan usahanya sendiri dengan berjualan bakso di tempat biasa, yaitu di jalan Teluk Tiram dan kalau jualannya tidak habis biasanya dilanjutkan dengan berjualan bakso keliling. Hal tersebut dapat dia capai dengan hidup sederhana dan menyisihkan sebagian dari penghasilan yang didapat dalam bentuk tabungan dan ikut arisan. Paidi mengaku tidak akan menerima pekerjaan yang lebih baik apabila ada seseorang yang menawarkannya, baginya pekerjaan sebagai penjual bakso adalah usaha yang telah di jalankannya selama puluhan tahun hingga sekarang, dengan mensyukuri dengan bakat yang ada membuat dia bertahan dan menekuni pekerjaan sebagai pedagang bakso. Faktor yang membuat dia menetap di Banjarmasin adalah faktor kondisi dan ekonomi di Banjarmasin lebih stabil dan tinggi dibandingkan dengan daerah Jawa.

Paidi yang sudah lama tinggal di Banjarmasin ini sudah dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarganya dan dapat membesarkan tiga orang anaknya hingga berkeluarga dan mempunyai usaha sendiri-sendiri dari hasil usahanya dari dulu. Untuk menjaga kesehatan biasanya Paidi minum jamu dua kali dalam seminggu, baginya kesehatan merupakan faktor yang mempengaruhi semangat kerja, selain itu faktor usia dan situasi kondisi lingkungan juga mempengaruhi serta pendapatan (semakin banyak penghasilan, semakin semangat bekerja). Dalam bekerja kepercayaan diri, tepat janji, dan sabar adalah hal yang selalu dipegang oleh Paidi, dengan hal itu insya Allah akan dapat menjalankan usaha dan akan mudah beradaptasi di mana pun berada. Transportasi tidak mempengaruhi semangat kerja Paidi, baginya selama kaki masih bisa berjalan hal tersebut tidak akan berpengaruh terhadap semangat dalam bekerja.

B. Analisis Data

1. Analisis tentang Etos Kerja Etnis Jawa sebagai Pedagang kelontong di Banjarmasin

Indikasi yang menandai tingginya etos kerja pada diri seseorang adalah sebagai berikut:

- a. Efisien, berarti melakukan segala sesuatu secara benar, tepat, dan akurat.
- b. Rajin, berarti bekerja keras, ulet, dan pantang menyerah.
- c. Teratur, berarti teratur dalam melaksanakan pekerjaan dan semua tugasnya dengan baik dan benar.
- d. Disiplin/tepat waktu, pribadi yang berdisiplin sangat hati-hati dalam mengelola pekerjaan serta penuh tanggung jawab memenuhi kebutuhannya.

- e. Hemat, orang yang berhemat adalah orang yang mempunyai pandangan jauh ke depan.
- f. Jujur dan teliti, perilaku yang diikuti oleh sikap tanggung jawab atas apa yang diperbuatnya tersebut atau integritas.
- g. Rasional dalam mengambil tindakan dan keputusan
- h. Bersedia menerima perubahan
- i. Gesit dalam memanfaatkan kesempatan
- j. Energik, adalah bersemangat, berapi-api, dan berkemampuan penuh.
- k. Ketulusan dan percaya diri
- l. Mampu bekerjasama
- m. Mempunyai visi jauh ke depan

Etos kerja seseorang dikatakan rendah apabila memiliki sifat <6, >6 merupakan etos kerja yang sedang, dan 9-10 etos kerjanya tinggi.

Dilihat dari etos kerja yang dimiliki oleh etnis Jawa sebagai pedagang kelontong di Banjarmasin yang dijadikan penelitian, maka penulis dapat mengambil beberapa analisis, yaitu:

1) Responden pertama

Sesuai hasil riset (penelitian) dengan wawancara yang telah peneliti lakukan, hasilnya menunjukkan bahwa responden pertama datang ke Banjarmasin dengan alasan (faktor) ada permintaan dari sanak keluarga yang ada di Banjarmasin untuk bekerja di rumahnya sebagai pembantu, pekerjaan tersebut dikerjakan oleh isterinya sedangkan Imam bekerja sebagai pedagang soto babat. Keuntungan yang di dapat berkisar antara

Rp 50.000,- sampai Rp100.000,-/ hari. Responden pertama memiliki sifat yang efisien, rajin, teratur, disiplin, jujur dan teliti, rasional dalam tindakan dan keputusan, berani menghadapi perubahan, energik, dan mempunyai visi jauh ke depan. Hasil tersebut menunjukkan bahwa responden pertama memiliki etos kerja yang tinggi karena dia mempunyai 9 sifat yang merupakan indikasi orang yang beretos kerja tinggi.

2) Responden kedua

Menafkahi keluarga dan pendidikan anak merupakan alasan untuk semangat bekerja, hal tersebutlah yang memotivasi Sudarto untuk datang ke Banjarmasin menjadi pedagang kelontong dan karena susahnyanya menjalankan usaha di Jawa merupakan faktor yang kedua yang membuat responden kedua ini datang ke Banjarmasin. Sehari mendapatkan keuntungan rata-rata setiap harinya Rp 100.000,-. Berdasarkan hasil analisa, responden mempunyai etos kerja yang tinggi. Responden kedua mempunyai 12 indikasi orang yang beretos kerja tinggi yaitu efisien, rajin, teratur, disiplin, hemat, jujur dan teliti, rasional dalam mengambil tindakan dan keputusan, berani menghadapi perubahan, gesit dalam memanfaatkan kesempatan, energik, percaya diri, mempunyai visi jauh ke depan.

3) Responden ketiga

Faktor utama yang membuat responden ketiga datang ke Banjarmasin adalah situasi di Jawa masih tidak stabil pada saat itu yaitu pada tahun 1963. Responden mengaku mendapatkan keuntungan rata-rata Rp 100.000,-/ hari dengan bekerja setiap hari kecuali minggu dari pukul 09.00 sampai 19.00. Efisien, rajin, teratur, disiplin,

hemat, jujur dan teliti, rasional dalam mengambil tindakan dan keputusan, berani menghadapi perubahan, energik, percaya diri, mempunyai visi jauh ke depan merupakan sifat-sifat yang dimiliki oleh responden ketiga. Hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa responden ketiga mempunyai etos kerja yang tinggi dengan alasan dia mempunyai 11 indikasi seseorang beretos kerja tinggi.

4) Responden keempat

Melihat dari teman yang sudah sukses bekerja di Banjarmasin membuat M. Said tertarik untuk mengikuti langkah temannya bekerja di Banjarmasin, hal itulah yang membuat dia datang ke Banjarmasin untuk bekerja. Selain itu, faktor susah mencari pekerjaan di Jawa dan tuntutan ekonomi yang semakin tinggi. Ingin menyenangkan anak dan isteri, untuk pendidikan anak, menjadi contoh yang baik bagi anak adalah yang memotivasi dia dan giat dalam bekerja. Alhasil kini responden keempat mendapatkan keuntungan keseluruhan Rp 8.000.000,-/ bulan. Adapun sifat yang dimiliki oleh responden keempat adalah efisien, rajin, teratur, disiplin, hemat, jujur dan teliti, rasional dalam mengambil tindakan dan keputusan, gesit dalam memanfaatkan kesempatan, berani menghadapi perubahan, energik, percaya diri, bekerja sama, mempunyai visi jauh ke depan. Hasil tersebut membuktikan bahwa responden memiliki etos kerja yang tinggi.

5) Responden kelima

Penghasilan yang didapat adalah sekitar Rp 100.000,-/hari dan Rp 400.000,-/bulan dari upah harian dan upah bulanan menjualkan jualan punya orang yaitu

berjualan es dawet. Susahnya mendapatkan pekerjaan di Jawa dan tuntutan hidup untuk menafkahi keluarga serta ada orang yang mengajak ke Banjarmasin untuk berjualan es dawet adalah faktor yang membuat Miswadi merantau ke Banjarmasin. Responden kelima termasuk pekerja yang beretos kerja tinggi karena dia mempunyai 9 indikasi orang beretos kerja tinggi, yaitu rajin, teratur, disiplin, hemat, jujur dan teliti, energik, percaya diri, bekerja sama, mempunyai visi jauh ke depan.

6) Responden keenam

Sehari biasa mendapatkan keuntungan Rp 150.000,- dengan bekerja setiap hari dari pukul 10.30 sampai habis barang jualan. Mempunyai satu orang anak dan seorang isteri yang harus dia nafkahi hal itulah yang menjadi faktor responden keenam datang ke Banjarmasin (lebih lancar dan lebih untung berjualan di Banjarmasin ketimbang berjualan di Jawa). Hasil analisis menunjukkan bahwa responden keenam mempunyai 10 indikasi orang beretos kerja tinggi yaitu efisien, rajin, teratur, disiplin, hemat, rasional dalam mengambil tindakan dan keputusan, gesit dalam memanfaatkan kesempatan, energik, percaya diri, mempunyai visi jauh ke depan. Responden keenam adalah pekerja yang beretos kerja tinggi.

1) Responden ketujuh

Niat membantu orang tua yang berada di Jawa, Hengki rela merantau dan meninggalkan orang tuanya ke Banjarmasin. Hal tersebutlah yang menjadi faktor dan motivasi dia dalam bekerja di Banjarmasin. Upah yang responden ketujuh dapatkan dari hasil menjalankan usaha orang lain orang Rp 200.000,-/hari kalau jualannya habis.

Rajin, teratur, disiplin, hemat, gesit dalam memanfaatkan kesempatan, berani menghadapi perubahan, energik, bekerja sama, mempunyai visi jauh ke depan merupakan sifat yang dimiliki oleh responden ketujuh. Hasil analisis tersebut membuktikan bahwa responden ketujuh mempunyai etos kerja yang tinggi karena mempunyai 9 indikasi seseorang beretos kerja tinggi.

2) Responden kedelapan

Sudah hampir 15 tahun berada di Banjarmasin sebagai pedagang kelontong yang menjual empek-empek dan pentol goreng. Mensyukuri dan tetap semangat dengan pekerjaan yang ada adalah hal yang dipegang oleh responden kedelapan hingga dapat menghasilkan keuntungan Rp 100.000,- setiap harinya. Susahnya mendapatkan pekerjaan, dari keluarga yang tidak mampu, dan lebih lancar berjualan di Banjarmasin dibandingkan di Jawa adalah faktor yang membuat Sukardi bekerja di Banjarmasin. Responden kedelapan adalah seorang pekerja yang beretos kerja tinggi karena dia mempunyai 12 indikasi etos kerja tinggi, yaitu efisien, rajin, teratur, disiplin, hemat, jujur dan teliti, rasional dalam mengambil tindakan dan keputusan, gesit dalam memanfaatkan kesempatan, berani menghadapi perubahan, energik, percaya diri, mempunyai visi jauh ke depan.

3) Responden kesembilan

Setiap hari berjualan dari pukul 07.00 sampai 19.00 Wita dengan keuntungan Rp 50.000,-/ hari. Sahran sudah terbiasa dengan yang namanya bekerja, dari sejak kecil kelas 5 SD sudah berjualan sayur. Adanya program pemerintah yaitu Transmigrasi membuat Sahran berpindah dari Jawa ke Marabahan, memulai hidup sebagai petani padi dengan orang tua. Setelah sekian lama menetap di Marabahan akhirnya dia pindah ke Banjarmasin dengan keluarganya sendiri. Berdasarkan hasil analisa, responden memiliki 10 indikasi etos kerja tinggi, yaitu rajin, teratur, disiplin, jujur dan teliti, gesit dalam memanfaatkan kesempatan, berani menghadapi perubahan, energik, percaya diri, bekerja sama, mempunyai visi jauh ke depan. Dilihat dari jumlah indikasi orang beretos kerja tinggi, maka responden kesembilan adalah orang yang beretos kerja tinggi karena mempunyai 10 indikasi.

4) Responden kesepuluh

Efisien, rajin, teratur, disiplin, hemat, jujur dan teliti, rasional dalam mengambil tindakan dan keputusan, gesit dalam memanfaatkan kesempatan, berani menghadapi perubahan, energik, bekerja sama, mempunyai visi jauh ke depan merupakan indikasi orang yang beretos kerja tinggi yang dimiliki oleh responden kesepuluh. Responden kesepuluh termasuk pekerja yang beretos kerja tinggi karena mempunyai 12 indikasi orang beretos kerja tinggi. Pengalaman hidup di Jawa dalam berumah tangga yang tidak bahagia, hal tersebutlah yang membuat Agus merantau ke Banjarmasin untuk mendapatkan usaha (menjualkan jualan punya orang) untuk dapat membuktikan kepada keluarga isterinya bahwa dia dapat merubah taraf hidupnya. Upah yang didapatnya rata-

rata Rp 100.000,-/hari dengan upah tersebut dia menikmati pekerjaannya sekarang dan sedikit demi sedikit dikumpulkan (ditabung) untuk rencana dan keinginan masa depan.

5) Responden kesebelas

Keuntungan setiap harinya Rp 200.000,- wajar lulusan D3 Poltek ini lebih memilih pekerjaan tersebut dengan penghasilan seperti itu. Belajar dari pengalaman keluarga yang telah sukses berjualan di Banjarmasin dan keahlian yang telah didapatnya selama tinggal di Banjarmasin, Heru mencoba mengikuti jejak keluarganya dengan berjualan terang bulan. Selain untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari, keluarga juga merupakan motivasi dia dalam bekerja dengan seorang isteri dan tiga orang anak. Responden kesebelas ini termasuk pekerja yang beretos kerja tinggi karena mempunyai semua indikasi orang beretos kerja tinggi.

6) Responden kedua belas

Maneruskan usaha orang tua yang sudah puluhan tahun berjualan martabak di daerah jalan Kamboja tepatnya di depan Bank Panen adalah faktor utama yang membuat Rudi berjualan martabak di tempat itu kurang lebih sudah 15 tahun. Buka setiap hari dari pukul 17.00 sampai 23.00 Wita kecuali hari minggu dan ada pesanan catering dari rekan kerja baru libur berjualan, dengan keuntungan yang didapat rata-rata Rp 150.000,- setiap malam. Mempunyai sifat efisien, rajin, teratur, disiplin, hemat, jujur dan teliti, gesit dalam memanfaatkan kesempatan, berani menghadapi perubahan, energik, percaya diri, bekerja sama, mempunyai visi jauh ke depan adalah sifat-sifat yang dimiliki oleh responden kedua belas. Hasil analisa tersebut menunjukkan bahwa responden kedua

belas adalah seorang pekerja yang beretos kerja tinggi karena mempunyai 12 indikasi orang beretos kerja tinggi.

7) Responden ketiga belas

Upah Rp 100.000,-/ hari bekerja sebagai pedagang kerepek singkong membuat Fidi menekuni jualan ini walau hanya menjualkan jualan punya orang. Faktor ekonomi, susahny mendapatkan pekerjaan di Jawa, dan terinspirasi dari teman yang bekerja di Banjarmasin merupakan faktor yang membuat Fidi datang ke Banjarmasin untuk mendapatkan pekerjaan. Sebagai pedagang kelontong yang hanya hidup sendirian tanpa keluarga sudah sewajarnya responden ketiga belas ini mempunyai etos kerja yang tinggi. Hal tersebut terbukti dari hasil analisa bahwa responden ketiga belas mempunyai 12 indikasi orang beretos kerja tinggi, yaitu efisien, rajin, teratur, disiplin, hemat, jujur dan teliti, gesit dalam memanfaatkan kesempatan, berani menghadapi perubahan, energik, percaya diri, bekerja sama, mempunyai visi jauh ke depan.

8) Responden keempat belas

Faktor ekonomi, susahny hidup di Jawa, dan tuntutan untuk menafkahi keluarganya sendiri merupakan faktor yang membuat Ari datang ke Banjarmasin untuk mendapatkan pekerjaan dan mengadu nasib. Setiap hari dia berjualan pentol goreng dan es keliling di daerah jalan Belitung dan sering berjualan di depan SMP Negeri 5 Belitung dengan penghasilan rata-rata Rp 100.000,-/hari tidak menyurutkan semangatnya dalam bekerja. Berdasarkan hasil analisa, responden keempat belas mempunyai sifat efisien, rajin, teratur, disiplin, hemat, jujur dan teliti, berani

menghadapi perubahan, energik, percaya diri, mempunyai visi jauh ke depan. Apabila seseorang mempunyai lebih dari 9 indikasi orang beretos kerja tinggi, maka orang tersebut adalah orang yang beretos kerja tinggi. Hal tersebut membuktikan bahwa responden keempat belas adalah orang beretos kerja tinggi, karena memiliki 10 indikasi tersebut.

9) Responden kelima belas

Usia yang telah hampir menginjak 54 tahun tidak menyurutkan semangat bekerja Bapak Paidi, walau hanya berjualan bakso sendirian di jalan Teluk Tiram dari pukul 14.30 sampai 20.00 Wita dengan penghasilan rata-rata Rp 50.000,-/ hari tidak membuat Paidi malas dalam bekerja. Mengikuti jejak temannya yang sudah datang lebih dulu ke Banjarmasin adalah faktor yang membuat Paidi datang juga ke Banjarmasin. Adapun sifat dimiliki oleh responden kelima belas ada 9 indikasi orang beretos kerja tinggi, yaitu efisien, rajin, teratur, disiplin, hemat, rasional dalam mengambil tindakan dan keputusan, berani menghadapi perubahan, energik, percaya diri. Dapat dilihat dari hasil analisa tersebut, responden kelima belas adalah termasuk orang yang mempunyai etos kerja tinggi.

2. Analisis tentang Faktor-faktor yang mempengaruhi Etos Kerja Etnis Jawa sebagai Pedagang kelontong di Banjarmasin

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi etos kerja seseorang, faktor-faktor tersebut adalah:

- a. Faktor agama, yaitu Islam menganggap bahwa bekerja itu adalah ibadah, dengan kata lain faktor yang memotivasi bekerja adalah hal anggapan tersebut.
- b. Faktor mekanis adalah faktor mesin.
- c. Faktor kimiawi adalah faktor kimia.
- d. Faktor fisis adalah faktor lingkungan.
- e. Faktor biologis adalah faktor keadaan/sifat yang dimiliki oleh seseorang yang akan mempengaruhi terhadap semangat kerja.
- f. Faktor fisiologis adalah faktor daya tahan tubuh.
- g. Faktor mental psikologis adalah faktor kejiwaan.
- h. Faktor ekonomi dan kultural adalah faktor ekonomi dan budaya. Faktor ekonomi merupakan faktor yang dipengaruhi oleh gaji, sedangkan faktor budaya merupakan pengaruh daerah dan kebiasaan.

Dari beberapa faktor yang mempengaruhi etos kerja tersebut di atas, maka penulis dapat menganalisis tentang faktor-faktor yang dapat mempengaruhi etos kerja etnis Jawa sebagai pedagang kelontong di Banjarmasin. Analisis tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Agama

Faktor agama, yaitu Islam menganggap bahwa bekerja itu adalah ibadah, dengan kata lain faktor yang memotivasi bekerja adalah hal tersebut. Islam sangat menekankan kepada pemeluknya agar bersungguh-sungguh dalam bekerja, karena bekerja merupakan pekerjaan yang menghasilkan dua hasil sekaligus, yaitu pedapatan dan pahala. Dari

seluruh responden yang peneliti jadikan sebagai sampel, semuanya termotivasi oleh tuntutan ekonomi, menafkahi keluarga dan kebutuhan sehari-hari. Dalam Islam hal tersebut sudah sebagian dari anggapan bahwa bekerja itu adalah ibadah, namun seluruh responden terhenti hanya sampai di situ. Tidak adanya implementasi dengan perbuatan ibadah langsung membuat anggapan tersebut tidak sempurna (kurang). Hal tersebut terbukti dari hasil observasi, setiap responden melupakan kewajiban mereka sebagai seorang muslim yaitu sholat lima waktu.

2) Mekanis

Faktor mekanis adalah faktor mesin. Setiap pekerjaan yang dikerjakan dipengaruhi oleh mesin, dalam setiap pekerjaan manusia bisa dibantu tenaga mesin.² Salah satu contoh dari faktor mekanis adalah transportasi yang dapat membantu dalam kegiatan menjalankan usaha. Hasil analisa menunjukkan bahwa semua responden setuju bahwa transportasi merupakan alat yang berpengaruh terhadap etos kerja mereka, kecuali sebagian responden yang menjalankan usaha milik orang lain yaitu responden kelima, kesepuluh, dan kelima belas. Bagi mereka dalam menjalankan usaha semuanya sudah disediakan oleh orang yang mempunyai usaha tersebut.

3) Kimiawi

Faktor kimiawi adalah faktor kimia. Untuk menunjang produktifitas seseorang dalam bekerja dapat didukung dengan asupan suplemen penambah tenaga dan obat-obatan.³ Arti lain faktor kimiawi adalah faktor yang dapat menunjang daya tahan tubuh yang berdampak pada kesehatan. Bagi semua responden, kesehatan merupakan hal yang

² Toto Tasmara, *Op, Cit.*, h. 60

³ *Ibid*, h. 60

penting yang harus di jaga dan diperhatikan, hal tersebut karena kesehatan sangat berpengaruh terhadap lancarnya dalam menjalankan usaha mereka.

4) Fisis

Faktor fisis adalah faktor lingkungan. Lingkungan merupakan suatu tempat yang ada di sekitar kita, manusia tidak bisa lepas dari lingkungannya karena merupakan satu kesatuan. Etos kerja manusia dapat dipengaruhi oleh dimensi individual, sosial, dan lingkungan.⁴ Faktor fisis dapat timbul dari faktor kondisi masyarakat, pendapatan, dan keadaan suatu tempat. Seluruh responden terpengaruh terhadap situasi dan kondisi lingkungan sekitar (Banjarmasin), hal tersebut menunjukkan bahwa pendapatan, keamanan, dan kondisi sekitar berpengaruh terhadap semangat kerja mereka. Faktor susahnya mendapatkan pekerjaan di Jawa juga berpengaruh terhadap semangat kerja mereka.

5) Biologis

Faktor biologis adalah faktor keadaan/sifat yang dimiliki oleh seseorang yang akan mempengaruhi terhadap semangat kerja.⁵ Biologis adalah ilmu tentang keadaan dan sifat makhluk hidup (manusia, hewan, dan tumbuh-tumbuhan), ilmu hayat.⁶ Kepercayaan diri adalah faktor yang mempengaruhi seseorang dalam menjalankan usaha, bagi yang percaya dirinya kurang dan gengsinya tinggi akan mempengaruhinya dalam menjalankan suatu usaha yang dipandang orang sebelah mata (pedagang kelontong). Faktor biologis mempengaruhi semua responden (etnis Jawa)

⁴ *Ibid*, h. 60

⁵ *Ibid*, h. 60

⁶ Drs. Jalaluddin dan Drs. Ali Ahmad Zen, *Op. Cit.*, h. 34

yang datang ke Banjarmasin, kecuali responden pertama yang merasa malu terhadap tetangganya di mana dia tinggal sekarang.

6) Fisiologis

Faktor fisiologis adalah faktor daya tahan tubuh. Manusia yang usianya muda dapat lebih produktif dibandingkan dengan mereka yang berusia lanjut.⁷ Semangat kerja seseorang sangat dipengaruhi oleh faktor usia karena hal tersebut wajar dengan kondisi daya tahan tubuh seseorang yang sudah tua dengan kondisi seseorang yang masih muda sangatlah berbeda. Hal tersebut juga terdapat pada semua responden, kecuali responden ketiga, keempat, kedelapan, dan kesembilan. Bagi mereka usia hanyalah hal yang akan dialami oleh setiap manusia, hanya saja bagaimana mengoptimalkan agar usia tidak menghambat aktivitas sehari-hari dalam bekerja.

7) Mental Psikologis

Faktor mental psikologis adalah faktor kejiwaan. Psikologis adalah proses mental, baik normal atau abnormal dan pengaruhnya pada perilaku.⁸ Seseorang yang meyakini bahwasanya bekerja adalah ibadah akan lebih sungguh-sungguh dibandingkan dengan mereka yang menganggap bekerja hanya sekedar pemuas kebutuhan semata.⁹ Pengalaman hidup (spiritual) merupakan faktor intern dan perlakuan dari orang lain merupakan faktor ekstern yang dapat mempengaruhi seseorang dalam bekerja. Semua responden berpendapat bahwa mental psikologis tidak mempengaruhi dalam semangat

⁷ Toto Tasmara, *Op, Cit.*, h. 60

⁸ Departemen pendidikan nasional, *Op. Cit.*, h. 901

⁹ Toto Tasmara, *Op, Cit.*, h. 60

bekerja, kecuali beda bagi responden kesepuluh, pengalaman pahit dalam berkeluarga faktor utama yang membuat dia semangat dalam bekerja.

8) Ekonomi dan Kultural

Faktor ekonomi dan kultural adalah faktor ekonomi dan budaya. Faktor ekonomi merupakan faktor yang dipengaruhi oleh gaji, sedangkan faktor budaya merupakan pengaruh daerah dan kebiasaan.¹⁰ Termasuk bagian faktor kultural ini adalah kebiasaan, budaya, dan pengalaman seseorang yang dapat mempengaruhi semangat kerjanya. Budaya Jawa yang kental dengan kehidupan kerja keras karena sebagian besar etnis Jawa yang datang ke Banjarmasin merupakan dari lingkungan petani (pedesaan) dan dari keluarga yang kurang mampu. Faktor kultural mempengaruhi semua responden (etnis Jawa) yang datang ke Banjarmasin. Sedangkan faktor ekonomi seperti pendapatan (keuntungan) tidak mempengaruhi terhadap semangat kerja mereka, kecuali responden pertama, kelima, kesebelas, dan kelima belas.

3. Analisis tentang Pandangan Ekonomi Islam terhadap Etos Kerja Etnis Jawa sebagai Pedagang kelontong di Banjarmasin

Bahwasanya Islam sangat menganjurkan setiap manusia untuk bekerja dengan kerja keras, rajin, mengoptimalkan kemampuan yang dimilikinya, niat yang ikhlas (*lillahita'ala*), dan tentunya pekerjaan yang halal serta sesuai dengan kemampuannya. Bahwasanya tangan di atas lebih mulia dari tangan yang di bawah, kalimat tersebut menunjukkan bahwa orang yang bekerja lebih mulia dari orang yang tidak mau menggunakan kedua tangannya untuk bekerja. Secara garis besar, Islam dan kerja merupakan satu-kesatuan yang tidak bisa dipisahkan. Islam dan kerja merupakan dua

¹⁰ *Ibid*, h. 60

talian yang saling berhubungan, Islam menuntun dan mengatur dalam setiap bentuk pekerjaan, sedangkan kerja merupakan implementasi dari tuntunan dan aturan tersebut karena dalam Islam bekerja hukumnya mutlak bahkan wajib.

Menurut pandangan Ekonomi Islam, kewajiban-kewajiban seorang muslim dalam melakukan pekerjaan adalah:

a. Mengetahui hal-hal yang diperlakukan dan dibutuhkan oleh pekerjaan

Sebagian besar etnis Jawa yang berdagang kelontong di Banjarmasin mempunyai usaha sendiri (milik sendiri), hanya sebagian kecil yang menjalankan usaha orang lain. Pedagang yang mempunyai usaha sendiri telah belajar dari pengalaman dan bakat yang telah ada pada dirinya, mengetahui seluk beluk dalam menjalankan usaha sendiri. Menyiapkan sesuatu dari yang kecil hingga yang besar dalam menjalankan usaha merupakan kegiatan yang tidak lepas dalam sehari-hari, apa saja yang dibutuhkan dan diperlakukan dalam menjalankan usaha telah dipikirkan dan berusaha untuk mengetahui hal tersebut. Itulah jalan pikiran etnis Jawa sebagai pedagang kelontong di Banjarmasin yang mempunyai usaha sendiri. Berbeda dengan etnis Jawa yang menjalankan usaha orang lain, mereka hanya sekedar menjualkan dagangan orang lain dan tidak memikirkan kebutuhan dari usaha tersebut. Hal tersebut terdapat pada responden kelima, ketujuh, kesepuluh, dan ketiga belas. Sedangkan sisanya dari seluruh responden termasuk pekerja yang memikirkan kebutuhan dan keperluan dalam menjalankan usaha.

b. Ikhlas¹¹

¹¹ Drs. H. Ahmadi Anshori Umar Si Tanggal, *Op, Cit.*, 155

Ikhlas adalah melakukan setiap aktivitas (pekerjaan) dengan niat karena Allah Ta'ala (*lillahita'ala*) dan berserah diri kepada Allah Maha Yang Kuasa (*tawakkal*). Hanya sebagian kecil dari seluruh responden dalam menjalankan usaha (berdagang) berserah kepada Tuhan. Responden yang bekerja dengan *tawakkal* adalah responden kesembilan, kesebelas, dan keempat belas.

c. Menunaikan janji di antara hak pekerjaan.¹²

Janji merupakan hal yang harus ditunaikan, "*al wa'du dainun*" yang artinya janji adalah hutang dan salah satu hak seorang muslim kepada muslim yang lainnya adalah menepati janji. Hasil riset yang dilakukan oleh peneliti bahwa pedagang kelontong yang beretnis Jawa yang dijadikan responden semuanya menepati janji, baik janji terhadap konsumen maupun dengan sesama rekan kerjanya.

d. Tekun dalam bekerja.¹³

Tekun artinya bersungguh dalam bekerja, semangat, dan rajin. Orang yang tekun bekerja adalah orang yang suka bekerja keras, bersungguh-sungguh, rajin, jujur, dan supel. Sifat-sifat tersebut di atas telah dianalisis pada bagian analisis tentang etos kerja etnis Jawa sebagai pedagang kelontong di Banjarmasin, hasilnya menunjukkan bahwa semua sifat tersebut dimiliki oleh semua responden.

e. Mengoptimalkan kemampuan

¹² Drs. H. Ibrahim Lubis, *Op, Cit.*, h. 317

¹³ Husien Syahrah, *Op, Cit.*, h. 55

Setiap pekerjaan memerlukan keahlian yang khusus dan berbeda sesuai dengan jenis pekerjaan tersebut, keahlian tersebut merupakan anugerah dari Tuhan. Pengoptimalan terhadap keahlian (kemampuan) yang ada merupakan anjuran dalam agama Islam, dampaknya kemampuan tersebut dapat teramalkan dan dapat menciptakan lapangan pekerjaan sendiri. Belajar dari pengalaman dan bakat yang ada serta mengoptimalkannya adalah kebiasaan etnis Jawa dalam menjalankan usaha, terbukti dari hasil analisis sebelumnya semua responden percaya diri atas bakat yang ada terhadap pekerjaan yang mereka kerjakan masing-masing.

f. Pekerjaan yang halal

Islam tidak pernah memberikan batasan kepada para umatnya untuk berusaha dan mendapatkan usaha yang baik yang dikehendakinya. Namun Islam telah memberikan batasan-batasan yang harus dilakukan dan dipatuhi sebagai garis pedoman hidupnya. Pedagang kelontong merupakan jenis usaha berdagang yang mana usaha tersebut pernah dilakukan oleh Nabi Muhammad Saw, dengan demikian jenis usaha tersebut merupakan jenis pekerjaan yang halal. Dari sebagian banyak pekerjaan yang ada, kalangan etnis Jawa memilih pekerjaan sebagai pedagang kelontong di Banjarmasin. Bagi mereka pekerjaan yang dapat dipastikan sendiri kehalalannya adalah pekerjaan yang dihasilkan oleh tangan sendiri.