

## **BAB IV**

### **DATA DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Deskripsi Lokasi Penelitian**

##### **1. Asal Mula Nama Kota Banjarmasin**

Dalam bahasa Jawa, Banjarmasin berarti taman asin, sedangkan sejarah Jawa Barat mencatat nama Banjarmasin berasal dari keluarga Keraton Kerajaan Mahasin di Singapura yang mengungsi ke daerah Banjar karena serangan Sriwijaya kemudian berdirilah Kerajaan Banjar Mahasin, namun nama asli kota Banjarmasin adalah Banjar Masih, pada tahun 1664 orang Belanda masih menulisnya Banjarmasch atau Banzjarmasc.

Tahun 1942 Jepang menduduki kota ini, sebelumnya kolonial Belanda menjadikan Banjarmasin sebagai ibukota *Dutch-Borneo* dan dibawah kekuasaan Inggris (Alexander Hare) dikenal sebagai British-Borneo.

Penyebutan Banjarmasin yang pernah digunakan, yakni 39 istilah meskipun dalam penuturan sehari-hari, Kota Banjarmasin sering hanya disebut “Banjar”, meskipun hal ini dapat pula dikelirukan dengan kabupaten Banjar bagi orang luar Kalimantan Selatan.

Akan tetapi, bagi orang Kalimantan Selatan sendiri, nama Banjar hamper selalu bermakna Banjarmasin, sementara untuk menyebut nama-

nama daerah di kabupaten tersebut secara spesifik, Kertak Hanyar, Martapura, Pengaron, Astambul, dan lain sebagainya.<sup>60</sup>

## 2. Geografis Kota Banjarmasin

Kota Banjarmasin terletak dekat muara Sungai Barito dan dibelah dua oleh Sungai Martapura. Sehingga seolah-olah Kota Banjarmasin menjadi 2 bagian. Kota Banjarmasin berada pada lokasi strategi yang mempertemukan titik simpul utama jasa transportasi darat trans Kalimantan, (Kal-Sel\_Teng-Tim) dan akses transportasi laut sebagai pintu gerbang perekonomian Kalimantan Selatan dan Kalimantan Tengah serta didukung kedekatan akses dengan transportasi udara (Bandara Syamsudinnoor).

Banjarmasin merupakan salah satu Kota Delta (Delta City) di dunia dengan topografi rata-rata 0,16 meter dibawah laut yang secara langsung menambah keunikan eksotika alam yang cantik sesuai slogan Kota Bungas dengan ciri khas sungai yang banyak, melintasi Kota Banjarmasin Kota Seribu Sungai sebut saja Sungai Martapura, Sungai Kuin, Sungai Andai, Sungai Alalak, dan lain-lainnya.

Peran Sungai Barito sebagai lalu lintas perdagangan barang dan jasa yang didukung Pelabuhan Trisakti bertaraf nasional menempatkannya sebagai salah satu jalur transportasi antar provinsi dan antar pulau yang penting di Indonesia dari masa lalu hingga sekarang.

---

<sup>60</sup>Profil Kota Banjarmasin, *Banjarmasin Kota Sungai, Gerbang Ekonomi Kalimantan*, (Data BPS Kota Banjarmasin, 2013), hlm 17

Kondisi ini ditunjukkan kearifan budaya masyarakat Banjar yang memposisikan sungai sebagai salah satu urat nadi ekonomi yaitu, Pasar Terapung yang dapat kita temui berbagai proses transaksi perdagangan tradisional pada waktu pagi setiap harinya.

Luas wilayah Kota Banjarmasin yakni 98,46 km<sup>2</sup> atau sekitar 0,26 persen dari luas Provinsi Kalimantan Selatan, yang terbagi atas lima kecamatan dan berbatasan dengan wilayah Kabupaten Barito Kuala (utara dan barat) dari Kabupaten Banjar (timur dan selatan).<sup>61</sup>

### **3. Sosial Budaya**

Kehidupan sosial budaya masyarakat Kota Banjarmasin sangat dipengaruhi budaya Suku Banjar yang merupakan penduduk asli dengan nuansa masyarakat Islam karena mayoritas agama yang dianut adalah Islam.

Sikap toleransi yang masyarakat Banjar terhadap suku-suku pendatang baik beragama Islam maupun agama non Islam nampak dalam kehidupan sehari-hari yang ditunjukkan oleh kemampuan adaptasi dan hidup harmonis dengan masyarakat yang beranekaragam, sehingga konflik SARA jarang, bahkan tidak pernah terjadi.

Kenyamanan dalam proses relasi sosial antar masyarakat menjadikan Kota Banjarmasin sebagai wadah yang subur bagi para pendatang dari luar kabupaten dan pulau di Indonesia dari jaman dahulu hingga sekarang.

---

<sup>61</sup>*Ibid.*, hlm 19

Pembauran budaya antar masyarakat Banjar maupun pendatangpun tercermin pada kesenian budaya seperti seni ukir, alat rumah tangga, dan arsitektur tradisional. Demikian pula seni tari dan nyanyian yang dimiliki masyarakat Banjar seperti tarian Mamanda, Musik Panting, lagu-lagu Banjar tradisional, Sinoman Hadrah, Madihin, dan lain-lain yang memberikan kesan mendalam kebudayaan Banjar budaya lain seperti budaya Islam, Jawa, dan Hindu.<sup>62</sup>

## **B. Penyajian Data**

Penyajian data pada bab ini yaitu memaparkan hasil wawancara terhadap delapan 10 orang responden sebagai berikut:

1. Informan ke-1
  - a. Nama : H. Syamsudin Halit
  - b. Umur : 43
  - c. Alamat : Jln. Ambon pasar lama, RT. 01, No. 29
  - d. Agama : Islam
  - e. Setatus perkawinan : Sudah menikah
  - f. Jumlah anak : 2 orang
  - g. Pendidikan terakhir : M.A
  - h. Suku bangsa : Madura
  - i. Tempat usaha : Pasar lama

---

<sup>62</sup>*Ibid.*, hlm 25

- j. Jenis usaha : Rumah makan
- k. Lama pengalaman bisnis : 9 tahun
- l. Modal awal bisnis : Modal sendiri
- m. Alasan memilih bisnis : Modalnya tidak terlalu tinggi, barang mudah dijual

Bapak.H. Syamsuddin Halid pedagang rumah makan di pasar lama, yang sudah 9 tahun berdagang, dan waktu berdagangnya mulai jam 5 sore sampai dengan jam 4 subuh sudah merasakan hasil yang cukup memuaskan dengan dagangannya saat ini.Pasar lama terletak di Banjarmasin Tengah.Dengan modal sendiri dari awalnya hanya mempunyai satu meja, satu tenda untuk wadah berdagang, dan bahan barang dagangan yang secukupnya.Hingga sekarang Bapak. H. Syamsuddin Halid sudah mempunyai27 meja, 4 buah tenda, bahan dagangan yang lengkap sesuai keperluan konsumen, dan sudah mempunyai 6 karyawan. Yang menariknya bahwa6 karyawan Bapak. H. Syamsuddin Halid dari sesama orang Madura dan juga kerabatnya. Dengan meningkatnya keadaan Bapak. H. Syamsuddin Halid patutlah dikatakan orang Madura yang berhasil mulai dari peralatan dagangan yang secukupnya, bahan dagangan secukupnya, hingga sekarang mampu memenuhi yang keperluan konsumen, dan juga banyaknya pendapatan satu malamnya bisa mencapai jutaan rupiah mulai Rp.1.500.000 – Rp.2.000.000 kurang lebih.

Bapak. H. Syamsuddin mengatakan jika ingin berhasil harus kerja keras dan jujur, kerja keras tanpa harus meninggalkan kewajiban sebagai orang Islam yaitu shalat lima waktu, dan juga dalam berdagang harus mempunyai ilmu dagang sesuai dengan ajaran Islam seperti berakad agar mendapatkan berkah, menjaga kualitas produk, lokasi yang strategis juga penting.<sup>63</sup>

2. Informan ke-2

- a. Nama : H. Ahmad Nasir
- b. Usia : 30 tahun
- c. Alamat : Jln. Kelayan A, Gang. Setuju
- d. Agama : Islam
- e. Setatus perkawinan : Sudah menikah
- f. Jumlah anak : 2 orang
- g. Pendidikan terakhir : SDN
- h. Suku bangsa : Madura
- i. Tempat usaha : Di rumah sendiri
- j. Jenis usaha : Agen ayam potong
- k. Lama pengalaman bisnis : 12 tahun
- l. Modal awal bisnis : Modal sendiri dari bantuan orang tua

---

<sup>63</sup>Wawancara dengan Saudara Bapak H. A. Nasir, warung makan, Wawancara Pribadi, pada tanggal 23 Mei 2016, pukul 20.55 WITA di Rumah Jln. Ambon pasar lama no. 29

m. Alasan memilih bisnis : Sesuai dengan kemahiran dan pengalaman ikut bisnis orang tua

Bapak.H. Ahmad Nasir berpropesi sebagai pedagang agen ayam potong di Kelayan A, awal mulanya hanyalah ikut membantu orang tuanya.Bapak. H. Ahmad adalah orang tuanya Bapak. H. Ahmad Nasir mengajarkan untuk menjajakan ayam potong dari pasar-kepasar diwaktu itu Bapak. H. Ahmad belum banyak punya pelanggan. Dengan seiringnya waktu berlalu Bapak. H. Ahmad mampu berkembang dan membantu anaknya membuka usaha dagang ayam potong juga, dengan pengalaman Bapak. H. Ahmad dan anaknya Bapak. H. Ahmad Nasir dan modal yang cukup mereka mampu menjadi agen ayam potong.

Dulunya Bapak. H. Ahmad Nasir menjajakan kepasar-pasar dan sekarang tinggal menunggu pelanggan datang kerumah untuk membeli ayam potong, Bapak. H. Ahmad Nasir mampu menjual ayam potong satu harinya berjumlah 400 – 500 ekor ayam. Dengan meningkatnya keadaan Bapak. H. Ahmad Nasir, meminta kepada lima 5 kerabat-kerabatnya untuk membantu pekerjaannya, dengan tujuan agar membantu terangkatnya perekonomian kerabat-kerabatnya dan memberikan pengalaman, juga mampu memberikan tempat tinggal untuk kerabat-kerabatnya yang dari Madura yang tempat itu juga sekalian langsung untuk wadah usahanya.

Bapak. H. Ahmad Nasir mengatakan jika kita ingin berhasil dalam berdagang/berusaha harus mempunyai pengalaman, dengan pengalamanlah

kita bisa mengembangkan usaha, dengan pengalaman pula memutuskan hal-hal yang penting berhubungan dengan dagangan/usaha, tidak terlepas dari kerja keras, jujur, dan harus mengerti dengan ilmu dagangan sesuai dengan ajaran Islam, seperti berakad, bersedekah kalo punya rezki yang banyak, agar mendapat keridhaan Alla Swt, produk yang berkualitas, komitmen.<sup>64</sup>

3. Informan ke-3

- a. Nama : H. Rasulih
- b. Usia : 53 tahun
- c. Alamat : Jln. Belitung darat, Gang. amal
- d. Agama : Islam
- e. Setatus perkawinan : Sudah menikah
- f. Jumlah anak : 5 orang
- g. Pendidikan terkhir : SDN
- h. Suku bangsa : Madura
- i. Tempat usaha : Pasar hanyar
- j. Jenis usaha : Agen Sayur-sayuran
- k. Lama pengalaman bisnis : 14 tahun
- l. Modal awal bisnis : Modal sendiri dari bantuan orang tua
- m. Alasan memilih bisnis : Sesuai dengan kemahiran dan pengalaman

---

<sup>64</sup>Wawancara dengan Saudara Bapak H. A. Nasir, agen ayam potong, Wawancara Pribadi, pada tanggal 24 Mei 2016, pukul 02.05 WITA di Rumah Jln. Kelayan A Gang. Setuju

Bapak. H. Rusulih berpropesi sebagai agen sayur-sayuran di Pasar Hanyar (Antasari). Pasar Hanyar adalah pasar yang dituju oleh para pedagang-pedagang sayur, karena harganya yang sangat standar bagi para penjaja sayur. Pasar Hanyar yang letaknya di jln. Pangeran Antasari (belakang Ramayana).

Awal mula Bapak. H. Rusulih berdagang sayur dengan menjajakan kerumah-rumah, dengan motornya yang bermerk *supraX*. Seiring berjalannya waktu dan banyaknya Bapak. H. Rusulih mempunyai teman maka terbukalah jaringan bisnis yang baik dan saling percaya terhadap pedagang sayur, maka Bapak. H. Rusulih bekerja sama dengan teman sesama pedagang sayur untuk mengambil langsung sayur dari Surabaya, untuk mendatangkan satu kontener dan dibagi dua dengan temannya sesama pedagang sayur. Dan mulai tahun 2002 Bapak. H. Rusulih mulai mempunyai satu truck, dan seiringnya waktu semakin meningkatnya dagangan sayur Bapak. H. Rusulih mampu menjadi agen sayur-sayuran, dan mempekerjakan beberapa karyawan, hingga menambah dua buah pick up yang bermerek *mitsubishi* untuk membagi-bagikan kepasar, yaitu pasar hanyar (pasar pagi) jln Pangeran Antasari, pasar amal di belitung darat, pasar kalindu di belitung darat Kecamatan Banjarmasin Barat.

Bapak. H. Rusulih mengatakan kerja keras, dan jujur sangat penting dalam berusaha, kerja keras Bapak. H. Rusulih terdorong atas keinginanya dalam melaksanakan perintah Islam yaitu berhaji, berhaji bagi Bapak. H.

Rasulih bukan hanya sekedar melaksanakan perintah Islam akan tetapi bukti ketaatannya kepada Allah Swt. Selain itu sabar dalam beusah berhasil atau tidak itu semua diserahkan pada Allah, yang penting terus berusaha jangan panntang menyerah, harus komitmen, menjaga produk, lokasi usaha yang strategis.,<sup>65</sup>

4. Informan ke-4

- a. Nama : Faturrahman
- b. Usia : 23 tahun
- c. Alamat : Jln. Belitung darat, Gang. amal
- d. Agama : Islam
- e. Setatus perkawinan : Sudah menikah
- f. Jumlah anak : belum punya anak
- g. Pendidikan terkhir : MA al-falah putera
- h. Suku bangsa : Madura
- i. Tempat usaha : Pasar hanyar amal belitung darat
- j. Jenis usaha : bahan sembako
- k. Lama pengalaman bisnis : 4 tahun
- l. Modal awal bisnis : Warisan orang tua
- m. Alasan memilih bisnis : Sesuai dengan kemahiran dan pengalaman ikut orang tua

---

<sup>65</sup>Wawancara dengan Saudara Bapak H. Rasulih, agen Sayur-sayuran, Wawancara Pribadi, pada tanggal 29 Mei 2016, pukul 09.30 WITA di Rumah Jln. Belitung darat Gang. Amal

Saudara Faturrahman adalah seorang anak pebisnis Madura yang sukses, dengan mempunyai orang tua yang sukses maka saudara faturrahman lebih mudah untuk menjadi pedagang/pengusaha, Saudara Faturrahman banyak mempunyai toko yang berada di pasar amal belitung darat untuk di kontrakan, dan rumah susun atau yang sering disebut orang Banjar dengan rumah “bedakan” beberapa buah untuk disewakan, dan mampu membuka dagangan sembako. Semua itu adalah yang diwariskan oleh orang tuanya.

Saudara faturrahman mengatakan dengan adanya modal seseorang pedagang/pengusaha akan lebih cepat menjadikannya berhasil, dengan pengalaman dan tekad saja tidak cukup untuk berhasil, karena seorang pedagang/pengusaha syarat pertama yaitu harus mempunyai modal, tempat dagangan/usaha sendiri, dan komitmen dalam menjalankan usaha, tidak terlepas dengan kerja keras, jujur, menjaga aturan ajaran Islam, yang terakhir melaksanakan shalat lima waktu dengan tepat waktu, biar dagangan/usahnya di ridhai Allah Swt, lokasi yang strategis, produk yang baik.<sup>66</sup>

5. Informan ke-5

- a. Nama : Hermanto
- b. Usia : 25 tahun
- c. Alamat : Jln. As. Nasution Gang. Syuhada
- d. Agama : Islam

---

<sup>66</sup>Wawancara dengan Saudara Faturrahman, sembako, Wawancara Pribadi, pada tanggal 29 Mei 2016, pukul 20.12 WITA di Rumah Jln. Belitung darat Gang. Amal

- e. Setatus perkawinan : Sudah menikah
- f. Jumlah anak : 1 orang
- g. Pendidikan terakhir : S 1 STMIK
- h. Suku bangsa : Madura
- i. Tempat usaha : Di rumah sendiri
- j. Jenis usaha : Jasa londri
- k. Lama pengalaman bisnis : 4 tahun
- l. Modal awal bisnis : Modal sendiri
- m. Alasan memilih bisnis : Sesuai dengan lingkungan sekitar

Bapak. Hermanto memulai usahanya dengan modal sendiri yaitu sebanyak Rp. 200.000, dengan modal yang secukupnya dan tidak mempunyai mesin cuci dilakukan dengan cara manual tangan sendiri. Dan dapat bertahan sampai sekarang, karena bahan yang dibutuhkan untuk membuka jasa laundry ini relatif murah. Harga yang relatif murah mampu menjadikan jasa londri Bapak. Hermanto bersaing dengan jasa londri lainnya, karena alat secukupnya dengan harga yang murah menjadi daya jual jasa laundrinya, sesuai dengan persaingan harga pada umumnya.

Hingga sekarang Bapak. Hermanto mempunyai lima 5 buah mesin cuci, dan mempunyai karyawan satu 1 orang sesama Madura, dan pendapatannya dalam satu 1 bulannya adalah Rp. 8.000.000 – Rp.10.000.000 kurang lebihnya. Faktor kerja keraslah yang mampu menjadikan Bapak.

Hermanto berhasil dalam jasa laundry ini, tidak terlepas dari nilai kejujuran agar pelanggan percaya dan tetap menjadi pelanggan setia.

Bapak. Hermanto mengatakan bahwa dengan harga yang bersaing penting agar berhasil, karena dengan harga yang bersaing akan menjadi daya tarik atau daya jual kepada konsumen agar menjadi pelanggan, tidak terlepas dengan kerja keras, jujur, dan keseriusan dalam berusaha, lokasi yang strategis juga penting, dengan hidup sederhana.<sup>67</sup>

6. Informan ke-6

- a. Nama : Marto
- b. Usia : 30 tahun
- c. Alamat : Jln. Jati Gang. Murni
- d. Agama : Islam
- e. Setatus perkawinan : Sudah menikah
- f. Jumlah anak : 7 orang
- g. Pendidikan terakhir : SDN
- h. Suku bangsa : Madura
- i. Tempat usaha : Pasar Lama
- j. Jenis usaha : Agen daging Sapi
- k. Lama pengalaman bisnis : 10 tahun
- l. Modal awal bisnis : Modal sendiri

---

<sup>67</sup>Wawancara dengan Bapak Herrnanto, jasa londri, Wawancara Pribadi, pada tanggal 29 Mei 2016, pukul 23.25 WITA di Rumah Jln. As. Nasution Gang. Syuhada

m. Alasan memilih bisnis : Warisan turun temurun

Berdasarkan wawancara dengan Bapak. Marto bahwa sanya kejujuran, kerja keras, komitmen, pengalaman, kualitas produk yang baik juga sangat penting untuk menunjang keberhasilan seseorang pedagang, karena dengan kualitas produk yang baik akan membuat konsumen mendapat kepuasan terhadap produk yang dibelinya. Berdagang daging ini di mulai dari ikut bibinya, usaha daging ini turun-temurun diajarkan kepada keluarga Bapak. Marto agar dapat meneruskan usaha keluarganya. Dengan pengalaman bisnis yang di dapat sudah sejak kecilnya, dan adanya modal keberanian untuk membuka usaha sendiri Maka Bp. Marto memutuskan untuk belajar mandiri membuka usaha dagang daging sendiri. Dan ternyata Bapak. Marto sukses dalam menjalankan usahanya, dengan penjualan dua 2 ekor sapi dalam satu harinya. Bapak.

Marto mendapatkan pelanggan yang setia membeli daging kepadanya, oleh karena itulah Bapak.Marto mampu menghabiskan dalam satu harinya dua 2 ekor sapi, karena Bapak.Marto sangat memperhatikan kualitas produk yang dijual kepada pelanggan-pelanggannya agar para pelanggan mendapat kepuasan setelah membeli daging sapi darinya.

Hingga sekarang Bapak. Marto menjadi agen daging sapi di pasar hanyar yang terletak di jln. Pangeran Antasar belakang Ramayana. Faktor keberhasilan Bapak. Marto adalah adanya pengalaman dan keberanian untuk membuka usaha sendiri, kerja keras dan jujur, dan menjaga kualitas produk

yang baik agar para konsumen mendapatkan kepuasan setelah membeli produknya.<sup>68</sup>

7. Informan ke-7

- a. Nama : H. Sikarji
- b. Usia : 51 tahun
- c. Alamat : Jln.Sidomulyo, Kel, Telaga Biru,  
Banjarmasin Barat
- d. Agama : Islam
- e. Setatus perkawinan : Sudah menikah
- f. Jumlah anak : 4 orang
- g. Pendidikan terakhir : SDN
- h. Suku bangsa : Madura
- i. Tempat usaha : Jln. Berlian Kel. Telaga Biru  
Banjarmasin Barat
- j. Jenis usaha : Agen Barang Bekas (sampah)
- k. Lama pengalaman bisnis : 26 tahun
- l. Modal awal bisnis : Modal sendiri
- m. Alasan memilih bisnis : Modalnya tidak terlalu tinggi, barang mudah dijual

---

<sup>68</sup>Wawancara dengan Bapak Marto, agen daging sapi, Wawancara Pribadi, pada tanggal 31 Mei 2016, pukul 19.37 WITA di Rumah Jln. Jati Gang 7

Bapak. H. Sukarji berpropesi sebagai jula beli barang bekas, awalnya Bapak. H. Sukarji hanya menggunakan sebuah gerobak dengan gerobaknya Bapak. H. Sukarji mendorong berkeliling-keliling mencari barang bekas dan hasil carian dikumpulkan dirumah apabila sudah menumpuk banyaknya barang bekas maka Bapak. H. Sukarji menjual keagen barang bekas yang bertempat jln. Berlian telaga biru, dalam satu minggunya Bapak. H. Sukarji dapat menjual barang bekasnya dua 2 gerobak yang timbangannya tidak menentu tergantung jenis barang yang dibawa, dan seiringnya waktu berlalu Bapak. H. Sukarji mendapat kesempatan untuk kerja sama dengan agen barang bekas untuk menjadi pengawas, karena kurangnya karyawan pada saat itu, dengan seiringnya waktu Bapak. H. Sukarji mendapat kepercayaan untuk membuka sebuah gudang yang bersampingan dengan agen barang bekas.

Sekarang Bapak. H. Sukarji sudah mempunyai pick up satu buah dan truk satu 1 buah, dan mempunyai karyawan sebanyak 5 orang, karyawan bersal dari sesama orang Madura. Bapak. H. Sukarji satu harinya dapat menjual keagen jln. Berlian sebanyak satu buah pick up.

Bapak. H. Sukarji yang dulunya berkeliling mencari barang bekas dan sekarang sudah mempunyai wadah atau gudang khusus untuk barang bekasnya, yang beesampingan dengan agen barang bekas jln. Berlian, dan Bapak. H. Sukarji pun termasuk agen besar barang bekas karena banyak setiap harinya orang-orang yang berpropesi sebagai pencari barang bekas

keliling menjual kepada Bapak. H. Sukarji, hingga sekarang menunggu datangnya orang-orang yang menjual hasil carian barang bekas.

Bapak. H. Sukarji mengatakan dalam berusaha harus kerja keras, jujur agar mendapat kepercayaan oleh orang sekitar kita, dan jangan memilah-milah usaha jalankan apa yang syukuri dengan apa yang ada, yang terpenting adalah mau berusaha, tidak terlalu berambisi untuk menjadi orang kaya, jika terlalu berambisi akan menjadikan kita tidak menyukuri dengan yang kita punya, dan bisa menjerumuskan kita kejalan setan seperti mencuri, berbohong demi mendapat keuntungan yang besar. Hidup sederhana bukan dalam artian membuat seseorang menjadi pemalas, akan tetapi kita sadar bahwa sudah ada yang mengatur rezki yaitu Allah, komitmen, lokasi yang strategis juga sangat mendukung.<sup>69</sup>

#### 8. Informan ke-8

- a. Nama : Matmunir
- b. Usia : 56 tahun
- c. Alamat : Jln. Kampung melayu
- d. Agama : Islam
- e. Setatus perkawinan : Sudah menikah
- f. Jumlah anak : 3 orang
- g. Pendidikan terakhir : SMA

---

<sup>69</sup>Wawancara dengan Bapak H. Sukarji, agen barang bekas, Wawancara Pribadi, pada tanggal 3 Juni 2016, pukul 09.37 WITA di Gudang Jln. Berlian Kel. Telaga Biru

- h. Suku bangsa : Madura
- i. Tempat usaha : Basirih
- j. Jenis usaha : Agen ayam hidup
- k. Lama pengalaman bisnis : 15 tahun
- l. Modal awal bisnis : Modal dari saudara kandung
- m. Alasan memilih bisnis : Sesuai dengan kemahiran ikut dengan saudara

Bapak. Matmunir yang berpropesi sebagai agen ayam hidup, Bapak. Matmunir yang dulunya hanya ikut saudaranya dengan penghasilan secukupnya, yaitu dengan menjualkan ayam saudara kandungnya, dari hasil yang secukupnya Bapak. Matmunir menyisihkan sedikit untuk menabungkan penghasilannya dan di bantu oleh saudar kandungnya untuk membuka usaha ayam, dan sekarang Bapak. Matmunirdapat menjual 600 – 700 ekor perharinya dengan banyaknya penjualan atau banyaknya pendapatan Bapak. Matmunir menjadi agen ayam hidup, dan mampu mempunyai karyawan bahkan punya mobil pick up dua 2 buah, meningkatnya keadaan Bapak. Matmunir maka patutlah di kata goriakn orang Madura yang berhasil dengan usahanya jual ayam hidup.

Bapak. Matmunir mengatakan bahwa faktor kekerabatan sangat-sangat penting untuk mendorong keberhasilan usaha, karena dengan kerabatlah kita bisa mendapatkan pendapat atau nasehat agar menjadi yang terbaik,bisa saling percaya, dengan kerabat bisa saling bantu-membantu

karena kerabat adalah orang yang paling dekat, tidak terlepas dengan kerja keras dan jujur karena dengan kejujuran kita dapat dipercaya oleh orang, kerabat, adan juga para konsumen (langganan).<sup>70</sup>

9. Informan ke-9

- a. Nama : Hasan Nudin
- b. Usia : 28 tahun
- c. Alamat : Jln. Kelayan A Gang Setuju
- d. Agama : Islam
- e. Setatus perkawinan : H. Sudah menikah
- f. Jumlah anak : 1 orang
- g. Pendidikan terakhir : SDN
- h. Suku bangsa : Madura
- i. Tempat usaha : Basirih
- j. Jenis usaha : Agen ayam hidup
- k. Lama pengalaman bisnis : 14 tahun
- l. Modal awal bisnis : Modal dari saudara kandung
- m. Alasan memilih bisnis : Sesuai dengan kemahiran ikut dengan saudara

Berdasarkan hasil wawancara dari Bapak.Hasan Nudin mengatakan jika ingin berhasil dalam berbisnis harus kerja keras, pengalaman juga sangat

---

<sup>70</sup>Wawancara dengan Bapak Matmunir, agen jual ayam hidup, Wawancara Pribadi, pada tanggal 30 Mei 2016, pukul 11. 19 WITA di Rumah Jln. Kampung Melayu

penting untuk berbisnis, dengan pengalaman seorang pebisnis dapat merencanakan strategi-strategi untuk menjalankan bisnis kedepannya.

Dulu Bapak. Hasan Nudin ikut membantu orang tua menjalankan bisnis ayam, yaitu menjajakan kerumah-rumah. Dengan ide-ide dan pengalaman serta modal yang cukup dari ikut orang tuanya bahwa Bapak. Hasan Nudin mengambil keputusan untuk membeli satu buah pick up, tidak memakai kendaraan dan tidak menjajakan kerumah-rumah langsung memasarkan ayam ke pasar-pasar tradisional, seperti pasar hanyar (Antasari). Dengan seiringnya waktu berlalu, sekarang Bapak. Hasan Nudin sudah menjadi agen ayam hidup, dan mampu mempunyai banyak mobil pik'up dan juga truk, Bapak. Hasan Nudin juga banyak mempunyai karyawan. Dengan ide-ide dan keberanian untuk memutuskan menambah modal yang lebih besar, menjadikan Bapak. Hasan Nudin agen ayam hidup.

Faktor ide-ide dan keberanian untuk memutuskan menambah modal yang lebih besar, yang membuat Bapak. Hasan Nudin berhasil menjalankan usahanya, keberhasilan menurut Bapak. Hasan Nudin ialah meningkatnya keadaan dan berkecukupan dengan apa yang di ingin dapat terwujud.<sup>71</sup>

#### 10. Informan ke-10

- a. Nama : Abdul Latif
- b. Usia : 27 tahun

---

<sup>71</sup>Wawancara dengan Bapak Hasan Nudin, agen jual ayam hidup, Wawancara Pribadi, pada tanggal 1 Juni 2016, pukul 17.19 WITA di Rumah Jln. Kelayan A Gang setuju

- c. Alamat : Jln. Trans km 9 Handil Bakti
- d. Agama : Islam
- e. Setatus perkawinan : Sudah menikah
- f. Jumlah anak : Belum punya anak
- g. Pendidikan terakhir : SDN
- h. Suku bangsa : Madura
- i. Tempat usaha : Handil Bakti km 9
- j. Jenis usaha : Variasi mobil
- k. Lama pengalaman bisnis : 4 tahun
- l. Modal awal bisnis : Jual kendaraan
- m. Alasan memilih bisnis : Sesuai dengan kemahiran dan hobi

Bapak. Abdul Latif memulai usaha variasi mobilnya dengan menjual satu buah kendaraannya yang bermerk CBR, dengan modal yang secukupnya, Bapak. Abdul Latif memberanikan diri untuk menyewa satu buah lahan tanah yang kosong dan memberanikan diri untuk mengambil barang dengan di bayar belakangan setelah laku.

Lokasi yang dipilih oleh Bapak. Abdul Latif adalah lokasi yang tepat strategis untuk membuka usaha variasi mobil, dan jaringan sesama usaha variasi mobil sangat mendukung untuk membantu keberhasilannya usaha Bapak. Abdul Latif. Dulunya Bapak. Abdul Latif menyewa lahan dan meminjam barang yang di bayar belakangan setelah laku, sekarang lahan

sudah permanen menjadi miliknya, yaitu dibeli oleh Bapak. Abdul Latif dan barang juga langsung di bayar tunai.

Faktor keberhasilan Bapak. Abdul Latif ialah lokasi yang tepat dan jaringan sesama jenis usaha, lokasi yang tepat sangat penting untuk keberhasilan bisnis yang dijalankan, karena dengan lokasi yang tepat mampu meningkatkan penjualan tanpa harus melalui promosi terlebih dahulu, dan mampu membuat ide-ide baru sesuai dengan kemampuan sendiri juga sangat penting untuk mendorong keberhasilan, keberanian mengambil risiko, slalu komitmen, tidak terlepas dengan kerja keras, menjaga aturan-aturan dagang/usaha sesuai ajaran Islam.<sup>72</sup>

## **C. Analisis Data**

### **1. Jenis Kelamin**

Bedasarkan riset lapangan, terdapat 10 orang berjenis kelamin laki-laki. Kenyataan ini sesuai dengan ajaran Islam bahwa laki-laki adalah orang yang paling bertanggung jawab dalam mencari nafkah keluarganya. Pada keluarganya yang sudah mapan, biasanya istri tinggal di rumah, sementara suami bekerja di pasar atau di kantor.

---

<sup>72</sup>Wawancara dengan Bapak Abdul Latif, variasi mobil, Wawancara Pribadi, pada tanggal 3 Juni 2016, pukul 11. 12 WITA di Rumah Jln. Trans km 9 Handil Bakti

## 2. Usia

Berdasarkan data usia pebisnis Madura, terdapat 8 orang berusia antara 21 – 40 tahun, 2 orang berusia antara 50 – 60 tahun. Kenyataan ini dapat diinterpretasikan bahwa lebih banyak merupakan usia produktif, yaitu 21 – 40 tahun. Sisanya 2 orang masuk kategori usia yang tidak produktif, yaitu antara 50 – 60 tahun. Banyaknya yaitu 8 orang pelaku bisnis Madura di Banjarmasin merupakan usia produktif. Dilihat dari segi usia, potensi kekuatan bisnis orang Madura masih sangat menjajikan karena berpeluang untuk mengembangkan bisnis menjadi lebih besar. Selain itu, usia yang nonproduktif yaitu 2 orang memperlihatkan ciri kegigihan orang Madura dalam menjalankan usaha mereka.

## 3. Agama

Berdasarkan agama yang dianut hasil riset memperlihatkan bahwa semua pedagang dari etnis Madura yang terbesar di beberapa tempat di kota Banjarmasin memeluk agama Islam. Jadi, walaupun tinggal di kota besar dengan sifat pergaulan yang multietnis dan agama, keyakinan mereka terhadap agama Islam tidak tergoyahkan. Para pebisnis yang menjadi informan penelitian ini tidak semua lahir di kampung halaman mereka, yaitu Madura. Sebagian mereka lahir dan besar di kota Banjarmasin, tetapi tetap teguh menganut agama Islam.

Daerah Kalimantan merupakan wilayah multietnis, dari etnis Melayu, Banjar, Jawa, dan Cina, oleh karena itu, agama yang dipeluk oleh orang-

orang di Kalimantan juga beragam: Kristen, Protestan, Hindum Buddha, dan Konghucu. Pulau Madura terletak di timurlaut pulau Jawa, kurang lebih 7 derajat sebelah selatan dari khatulistiwa di antaranya 112 derajat dan 114 derajat bujur timur. Pulau itu dipisahkan dari Jawa dengan Laut Bali. Masyarakat Madura dikenal sebagai masyarakat agamis, dalam artian memegang teguh ajaran Islam. Mereka dianggap Islam sejak lahir, dan karena itu diharapkan bersikap dan bertingkah laku seperti Muslim yang merefleksikan ajaran al-Qur'an dan Sunnah Nabi. Tradisi mereka, belajar agama sejak dini dalam keluarga, di lanjutkan ke surau (langgar) dan madrasah atau pesantren.

Salah satu cara untuk melestarikan keyakinan agama Islam secara turun-temurun ialah dengan melakukan perkawinan sebatas dengan sesama pemeluk Islam, terutama dari keturunan Madura itu sendiri. Hal ini semakin memperkuat garis keyakinan di kalangan etnis Madura terhadap agama Islam.

#### **4. Status Haji**

Berdasarkan hasil riset, terdapat 5 orang sudah menunaikan ibadah haji, 3 orang sedang dalam proses atau sudah mendaftar, dan hanya 2 orang yang belum mendaftarkan diri untuk menunaikan ibadah haji. Kenyataan ini memperlihatkan bahwa para pebisnis dari etnis Madura di kota Banjarmasin ini tergolong berhasil dalam menjalankan usaha mereka. Menunaikan ibadah haji, sebagai panggilan dan kewajiban agama, membutuhkan dana yang

besar. Hanya orang-orang yang mampu secara material yang dapat menunaikan ibadah haji.

Keyakinan yang kuat dari orang Madura terhadap agama Islam mendorong mereka untuk menunaikan kewajiban ibadah, termasuk ibadah haji. Ibadah umat Islam dianggap belum lengkap bila belum melaksanakan rukun Islam yang kelima, yaitu menjalankan ibadah haji. Bagi orang Madura, menunaikan ibadah haji bukan hanya sebagai syarat untuk melengkapi rukun Islam yang kelima, tetapi juga sebagai bentuk syukur kepada Allah karena segala rezeki yang sudah diberikan oleh-Nya.

#### **5. Status Perkawinan**

Berdasarkan status perkawinan pebisnis Madura bestatus sudah menikah. Status kawin para informan erat kaitannya dengan usia mereka. Seperti diketahui bahwa usia pelaku bisnis antara 22 – 60 tahun. Usia minimal 25 tahun merupakan usia produktif, baik dilihat dari angkatan kerja. Dalam tradisi Madura, orang tua akan menyerahkan atau memberikan modal kepada seorang anak bila mereka telah menikah, baik merupakan pinjaman uang maupun barang kepada anaknya untuk memulai usahanya sendiri. Selama anaknya belum menikah, ia hanya berstatus membantu usaha orang tuanya.

Seorang anak yang sudah menikah biasanya diberi kepercayaan untuk mengelola toko atau usaha sendiri, orang tua memberikan bimbingan. Modal barang masih disuplai oleh orang tua. Oleh karena itu, barang

dagangan biasanya juga sama dengan barang dagangan orang tua. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa bila seorang anak telah mengelola toko atau usaha sendiri, berarti telah berkeluarga. Hal itu merupakan salah satu tradisi yang berlaku dalam keluarga Madura.

#### **6. Jumlah Anak**

Berdasarkan jumlah anak yaitu, sebanyak 2 orang belum mempunyai anak. Sisanya 8 orang mempunyai anak, bahkan dari 1 orang sampai dengan 7 orang anak. Bagi orang Madura bahwa banyaknya anak maka banyak pula rezki yang diberikan.

#### **7. Pendidikan Akhir Tertinggi**

Pendidikan yang pernah ditekuni oleh pengusaha dan pedagang dari Madura di kota Banjarmasin juga bervariasi, dari yang tidak tamat sekolah dasar/sekolah rakyat sampai lulus sarjana. Terdapat 1 orang lulus sarjana, 4 orang lulus SLTA, 4 orang lulus SD, 1 orang tidak lulus SD.

#### **8. Suku Bangsa/Subetnis**

Keaslian darah keturunan Madura dapat diklasifikasi ke dalam 2 kategori. Sebanyak 3 orang kelahiran Madura dengan orang tua juga asli Madura, 7 orang kelahiran Banjarmasin dengan kedua orang tua asli Madura.

#### **9. Lama Pengalaman Bisnis**

Lama pengalaman bisnis orang Madura berkisar antara 4 – 30 tahun, 4 orang mempunyai pengalaman 4 – 10, 3 orang mempunyai pengalaman 11

– 20, 3 orang mempunyai pengalaman 21 – 30. Menurut pengalaman informan pedagang atau pebisnis Madura di Banjarmasin.

#### **10. Tempat Usaha**

Tempat usaha orang Madura di kota Banjarmasin tersebar di Pasar Hanyar (Antasari), Pasar Lama, Pasar Amal (Belitung Darat), Pasar Kalindu (Belitung). Selain itu, ada juga yang mempunyai usaha diluar pasar, seperti di Jln. Handil Bakti dan di Jln. Basirih.

Berdasarkan hasil riset, terdapat 3 orang yang berdagang ayam, 1 orang berdagang daging sapi, 1 orang usah bengkel mobil, 1 orang jual beli barang bekas, 1 orang dagang sayur-sayuran, 1 orang usaha jasa londri, 1 orang dagang bahan sembako, 1 orang usaha rumah makan.

Hal tersebut mengindikasikan dan membuktikan bahwa orang Madura tidak hanya menguasai usaha dipasar, mereka juga menguasai pusat perekonomian di daerah strategis dengan bidang usaha yang juga beraneka macam.

#### **11. Jenis Usaha Barang/Jasa**

Terdapat 9 jenis usaha yang ditekuni oleh pedagang dan pengusaha Madura di kota Banjarmasin. Jenis usaha yang di geluti oleh orang Madura, yaitu 2 orang agen ayam hidup, 1 orang agen ayam potong, 1 orang agen daging sapi, 1 orang agen sayur-sayuran, 1 orang usaha rumah makan, 1 orang dagang sembako, 1 orang jual beli barang bekas, 1 orang jasa londri, 1 orang usaha variasi mobil.

## 12. Modal awal bisnis

Modal awal pengusaha atau pedagang Madura di Banjarmasin berasal dari sumber: (a) modal sendiri, (b) modal sendiri bantuan orang tua, (c) saudara kandung, (d) modal dari teman/mantan bos.

## 13. Alasan Memilih Bisnis

Terdapat beberapa alasan memilih bisnis, yaitu: (a) ikut bisnis saudara, (b) modalnya tidak terlalu tinggi, barangnya mudah dijual, (c) sesuai dengan hobi, kemahiran dan pengalaman, (d) meneruskan usaha orang tua/warisan/disuruh orang tua atau membantu mengembangkannya bisnis orang tua.

Mengacu kepada hasil riset lapangan, dapat disimpulkan bahwa pedagang/pengusaha Madura memiliki karakteristi bisnis dengan kategori-kategori sebagaiberikut:

### a. Kerja Keras

Filosofi etos kerja yang tinggi digali dari peribahasa para nelayan “*asapo’ angina abantal omba*” yang artinya berselimut angin dengan ombak sebagai bantalnya. Ini berarti segenting apapun di lautan yang penuh tantangan para pelaut tidak boleh menyerah untuk mencapai cita-cita. Cita-cita itu disimbolkan ‘ikan’ yang akan ditangkap agar bisa dibawa pulang kerumah. Sedangkan laut dan angin melambangkan ‘tantangan’ yang harus ditaklukan dengan kerja keras, etos kerja yang tinggi. Watak seperti itu telah lama terkonstruksi dan tersosialisasi didalam

jiwa masyarakat Madura yang berlangsung secara turun temurun antar generasi.<sup>73</sup>

Pedagang Madura di kota Banjarmasin dikenal sebagai pekerja keras. Hal ini terbukti dari semua informan, ternyata semuanya memiliki sifat pekerja keras. Sifat kerja keras orang Madura dalam perbendaharaan istilah lokal bahasa Banjar disebut dengan *Cangkal*. Dalam konteks etos kewirausahaan, kerja keras termasuk salah satu ciri seorang wirausaha. Kerja keras juga merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan seseorang dalam berwirausaha. Bahkan, semua pekerjaan menuntut seseorang untuk bekerja keras, baik secara individual maupun lembaga (organisasi). Oleh karena itu, faktor kerja keras harus hadir dalam semua bentuk usaha (pekerjaan). Oleh karenanya, tidak mengherankan bila orang Madura akhirnya menjadi pedagang/pengusaha yang berhasil. Berdasarkan pada hasil riset, terdapat dua karakteristik kerja keras pedagang/pengusaha Madura, yaitu: (a) ulet dan rajin dalam bekerja (b) sabar dan pantang menyerah.

b. jujur

Etika ialah peraturan tentang kelakuan yang benar dan salah.<sup>74</sup> Etika berkaitan dengan nilai kejiwaan seseorang, etika berasal dari bahasa

---

<sup>73</sup>Muhammad Djakfar, *Op. cit*, hlm. 249

<sup>74</sup>Peter Salim, *The Contemporer English-Indonesia Dictionary*, (Jakarta: Modern English Press, 1991), Sixth Edition, hlm. 51

Belanda “*ethica*”, yaitu pekerjaan, budi pekerti.<sup>75</sup>Etika juga dapat didefinisikan sebagai seperangkat prinsip moral yang membedakan yang baik dan yang buruk.<sup>76</sup> Ada beberapa perilaku etik pedagang orang Madura yang dapat dimasukkan de dalam faktor etik, yang mengantarkan mereka kepada keberhasilan. Hal ini sejalan dengan salah satu prinsip ekonomi Islam.Faktor etika dapat dijelaskan sebagai berikut.

Berdasarkan hasil riset, kejujuran sebagai salah satu faktor keberhasilan bisnis menurut orang Madura.Menduduki posisi penting untuk mencapai keberhasilan bisnis. Jujur merupakan sifat utama dan etika Islam yang bentuk jujur merupakan motivator yang abadi dalam budi pekerti dan prilaku seorang muslim, sebagai salah satu sarana untuk memperbaiki amalnya, menghapus dosa-dosanya, dan sarana untuk bisa masuk ke surga Allah Swt. Berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ  
وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, berakwalah kalian kepada Allah dan katakanlah yang benar. Niscaya Allah memperbaiki bagi kalian amalan-amalan kalian dan mengampuni bagi kalian dosa-dosa kalian.Dan barangsiapa yang menaati Allah dan Rasul-Nya, maka sesungguhnya ia telah mendapat kemenangan yang besar”. (Q.S. al-Ahzab: 70-71).<sup>77</sup>

<sup>75</sup>Yulia S. et-al, *Kamus Barub Bahasa Indonesia*, (Surabaya: Usaha Amanah, 1995), hlm.54

<sup>76</sup>Rafik Isa Bekun, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), hlm 3

<sup>77</sup>Kementrian Agama, *Op. cit.* .hlm. 680

Di antara bentuk kejujuran adalah, seorang pebisnis harus komitmen dalam jual-belinya dengan berlaku terus terang dan transparan untuk melahirkan ketentraman dalam hati. Hingga Allah memberi keberkahan dalam muamalahnya, dan mengangkat derajatnya.<sup>78</sup>

Bentuk kejujuran yang lain adalah pebisnis dalam memasarkan barang dagangan harus di jauhkan dari iklim licik dan sumpah palsu, atau memberikan informasi yang salah tentang barang dagangan untuk menipu calon pembeli, dan dia tidak boleh merugikan orang lain dengan mengambil hak-hak mereka dan menakar tidak sesuai dengan takaran yang seharusnya, menutupi aib barang dagangan.<sup>79</sup> Sikap jujur dalam berbisnis sangat ditekankan dalam ekonomi Islam. Rasulullah swa. Mengingatkan para pebisnis untuk berperilaku jujur. Sabda Nabi Muhammad swa.:

الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُرُوكَ هُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَذَبَا وَكْتَمَا مُحِقَّتْ بَرَكَتُ بَيْعِهِمَا<sup>80</sup>.

“Dua orang yang berjual-beli itu berhak memilih sebelum berpisah. Apabiala keduanya itu bersikap jujur dan menerangkan cacat-

---

<sup>78</sup>Asyraf Muhammad Dawwabah, *Op. cit*, hlm. 16.

<sup>79</sup>*Ibid*, hlm. 20.

<sup>80</sup> Lil Imam Abil Husaini Muslim Bin al-Hujaji al-Qusyairi an-Naisa Buri, *Shahih Muslim*, (Beirut: Dar al-fikr, 1992), hadis ke 1532, Jilid Dua, hlm, 11.

cacatnya, maka diberi berkah jual-beli keduanya, tetapi jikalau keduanya itu menyembunyikan cacat-cacatnya dan sama-sama berdusta, maka jual beli itu tidak membawa berkah”.<sup>81</sup>

Atas dasar kejujuran, hubungan yang dibangun adalah saling menguntungkan, menolong, dan mengayomi. Pedagang besar ingin pedagang kecil berkembang, penjual dan pembeli saling jujur dan transparan agar keduanya mendapatkan keberkahan.

### c. Budaya Merantau

Orang Madura adalah di samping dikenal memiliki sifat fanatisme agama yang tinggi, juga dikenal sebagai orang yang mempunyai etos kerja pantang menyerah, ulet, mandiri, semangat berwirausaha. Orang Madura juga dikenal orang yang gemar berpetualang (merantau).<sup>82</sup>

Merantau sudah merupakan realitas sosial budaya universal. Artinya masyarakat dari kebudayaan manapun di dunia melakukan hal itu. Hal itu terbukti pada hasil riset, yaitu tiga orang adalah kelahiran Madura dengan orang tua juga asli Madura, alasan informan merantau adalah menginginkan tujuan hidup yang lebih baik, yaitu meningkatnya keadaan baik material maupun spiritual.

Sudah menjadi fitrah manusia, jika manusia selalu menginginkan kehidupannya di dunia ini dalam keadaan bahagia baik spiritual maupun

---

<sup>81</sup>Asyraf Muhammad Dawwabah, *op. cit*, hlm. 23.

<sup>82</sup>Muhammad Djakfar, *Op. cit* hlm. 246.

material, serta individu maupun sosial. akan tetapi, dalam praktiknya kebahagiaan multidimensi sulit diraih karena keterbatasan kemampuan manusia dalam memahami dan menerjemahkan keinginannya secara menyeluruh. Seiring ditemui pandangan dalam masyarakat jika kebahagiaan hanya terwujud jika kita mampu mengumpulkan harta dunia sebanyak-banyaknya. Namun kebahagiaan sejati adalah kemampuan untuk mewujudkan kebahagiaan spiritual maupun material.<sup>83</sup>

Salah satu yang menjadi tujuan hidup seorang muslim adalah *falah*. Kata *falah* berasal dari kata bahasa Arab dari kata *aflaha-yuflihu* yang berarti kesuksesan, kemuliaan atau kemenangan. Istilah *falah* menurut Islam diambil dari kata-kata Al-Qur'an, yang seiring dimaknai sebagai keberuntungan jangka panjang, dunia dan akhirat, sehingga tidak hanya memandang aspek material namun justru lebih ditekankan pada aspek spiritual. Untuk kelangsungan dunia, *falah* mencakup tiga pengertian, yaitu kelangsungan hidup, kebebasan berkeinginan, serta kekuatan dan kehormatan. Sedangkan kehidupan akhirat, *falah* mencakup pengertian kelangsungan hidup yang abadi, kesejahteraan abadi, kemuliaan abadi, dan pengetahuan abadi.<sup>84</sup>

---

<sup>83</sup> M. Nur Rianto Al arif, *Teori Makroekonomi Islam*, (Bandung: CV Alfabeta, 2008), Cetakan pertama hlm. 8

<sup>84</sup> *Ibid*

Merantau (Hijrah), hijrah merupakan salah satu strategi Nabi Muhammad, yang pantas diteladani dan sangat cocok untuk diterapkan dalam dunia bisnis. Makna hijrah ini bukan hanya berarti perpindahan fisik semata, namun juga bermakna meninggalkan perbuatan yang dilarang Allah dan berusaha sekuat tenaga untuk menjalankan perintah-Nya. Hijrah (dalam artian fisik dan spiritual) dalam berbisnis akan mendatangkan semangat baru, bahkan juga peluang baru yang tidak diduga sebelumnya.<sup>85</sup>

d. Keberanian Mengambil Risiko

Berdasarkan hasil riset orang Madura adalah orang yang berani mengambil risiko. Karakteristik sifat berani mengambil risiko diperlukan sekali dalam meraih keberhasilan. Pengambilan risiko menurut perspektif wirausaha yaitu dengan mengambil risiko yang tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah. Karena seorang wirausaha selalu ingin berhasil mereka menjauhi risiko yang tinggi, dan menghindari risiko yang lebih rendah. Dalam mengambil risiko para wirausaha selalu memperhitungkan matang-matang keputusan yang akan diambil. Pengambilan risiko berkaitan erat dengan kepercayaan diri. Semakin besar keyakinan pada kemampuan diri sendiri, semakin besar pula

---

<sup>85</sup>Muh Yunus, *Islam dan Kewirausahaan Inovatif*, (UIN-Malang Press:2008), Cetakan I hlm.57

keyakinan dalam mempengaruhi hasil dan keputusan, serta semakin siap pula mencoba apa yang menurut orang lain penuh dengan resiko.<sup>86</sup>

Yang membedakan seorang wirausaha dengan yang lainnya adalah kesiapan dalam pengambialan resiko. Kebanyakan orang lebih suka berada dalam titik yang aman dan nyaman dengan tidak mengambil hal yang beresiko atau lebih memilih resiko yang lebih rendah. Berbeda dengan wirausaha resiko dijadikan sebagai tantangan untuk mencapai kesuksesan, bukan suatu hambatan yang menjadikan kita gagal.<sup>87</sup>

e. Hidup Sederhana

Orang Madura memiliki tradisi sederhana, gambaran hidup sederhana adalah orang yang suka bekerja keras biasanya juga menjalani kehidupan dengan kesederhanaan. Seseorang yang bekerja keras akan menghargai sesuatu dengan nilai-nilai yang tinggi. Oleh karena itu, mereka cenderung untuk hidup sederhana agar hasil kerja keras mereka tidak hilang sia-sia karena kebutuhan-kebutuhan yang tidak terlalu penting.

Berdasarkan hasil riset dengan “*Bapak. H. Sukarji mengatakan dalam berusaha harus kerja keras, jujur agar mendapat kepercayaan oleh orang sekitar kita, dan jangan memilah-milah usaha jalankan apa*

---

<sup>86</sup>*Ibid*, hlm. 55

<sup>87</sup>*Ibid*, hlm. 56

*yang syukuri dengan apa yang ada, yang terpenting adalah mau berusaha, tidak terlalu berambisi untuk menjadi orang kaya, jika terlalu berambisi akan menjadikan kita tidak menyukuri dengan yang kita punya, dan bisa menjerumuskan kita kejalan setan seperti mencuri, berbohong demi mendapat keuntungan yang besar. Hidup sederhana bukan dalam artian membuat seseorang menjadi pemalas, akan tetapi kita sadar bahwa sudah ada yang mengatur rezki yaitu Allah Swt .<sup>88</sup>*

Dalam konsep Islam, sifat sederhana adalah sifat tengah-tengah antara berlebihan dan kekurangan, menggunakan suatu batasan keperluan. Termasuk kedalam sikap sederhana ini ialah tidak berlebihan membelanjakan harta, tetapi tidak pula menjadikan kikir dalam menggunakannya, adalah salah satu ciri orang yang beriman. Allah Swt. Berfirman:

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا

“Dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebih-lebihan, dan tidak (pula) kikir, dan adalah (pembelajaan itu) di tengah-tengah antara yang demikian”(Q.S Al-Furqaan: 67)<sup>89</sup>

---

<sup>88</sup>Wawancara dengan Bapak H. Sukarji, agen barang bekas, Wawancara Pribadi, pada tanggal 3 Juni 2016, pukul 09.37 WITA di Gudang Jln. Berlian Kel. Telaga Biru.

<sup>89</sup> Kementrian Agama, *Op. cit*, hlm. 568.

Dengan demikian, sikap kesederhanaan hidup telah membawa pebisnis/pedagang Madura kepada keberhasilan, dan telah sesuai pula dengan ajaran Islam (al-Qur'an).

f. Komitmen

Berdasarkan hasil riset terdapat semua informan menekuni dalam satu bidang usahanya masing-masing, alasan informan menekuni satu bidang usaha agar menjadikan usaha mereka kuat untuk mencapai keberhasilan. Pebisnis Madura adalah orang-orang yang memiliki komitmen tidak akan berhenti sebelum mencapai hasil yang diinginkan.

Komitmen (*i'tikad*) adalah keyakinan yang mengikat seseorang sedemikian kukunya dan menggerakkan prilakunya untuk menuju kearah tertentu yang diyakininya. Orang yang mempunyai komitmen yang kuat terhadap pilihannya pekerjaanya adalah orang yang paling merasakan kepuasan dari pekerjaanya dan paling rendah tingkat setresnya.<sup>90</sup>

Seorang wirausahawan yang teguh menjaga komitmennya terhadap konsumen, akan memiliki nama baik (*goodwill*) di mata konsumen yang akhirnya wirausahawan tersebut akan mendapatkan kepercayaan dari konsumen, dengan dampak kepercayaan dari

---

<sup>90</sup> H.M. Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Banjarmasin: Aswaja Presindo, 2014), Cetakan Pertama, hlm. 87

konsumen, dengan dampak pembelian terus meningkat sehingga pada akhirnya tercapai target yaitu memperoleh laba yang diharapkan.<sup>91</sup>

g. Inovatif

Bedasarkan hasil riset kepada informan, orang Madura adalah orang yang inovatif dan kreatif. Dua hal itu dibutuhkan sekali dalam meraih keberhasilan bisnis. Dalam teori kewirausahawan, inovatif adalah tipe wirausaha yang dengan kreatif dan inovasinya dapat mengerjakan dan menghasilkan sesuatu yang baru, mencapai prestasi, keuntungan dan lain-lain dalam tingkat yang baru berdasarkan pertimbangan pengambilan keputusan strategis kewirausahaan, dielaborasi oleh Ropke.<sup>92</sup>

Untuk memenangkan persaingan, maka seorang wirausahawan harus memiliki daya kreatifitas yang tinggi. daya kreativitas tersebut sebaiknya adalah dilandasi oleh cara berfikir yang maju, penuh gagasan yang baru yang berbeda dengan produk-produk yang telah ada selama ini di pasar. Gagasan-gagasan yang kreatif umumnya tidak dapat di batasi oleh ruang, bentuk ataupun waktu. Justru ide-ide jenius yang memeberikan terobosan-terobosan baru dalam dunia usaha awalnya

---

<sup>91</sup> Muh Yunus, *Op. cit*, hlm. 35

<sup>92</sup> *Ibid*, hlm. 120

adalah dilandasi oleh gagasan-gagasan kreatif yang kelihatannya mustahil.<sup>93</sup>

Inovasi yang dibutuhkan adalah kemampuan wirausahawan dalam menambahkan nilai-nilai guna/nilai manfaat terhadap suatu produk dan menjaga mutu produk dengan memperhatikan “*market oriented*” atau apa yang sedang laku dipasaran. Dengan bertambahnya nilai guna atau manfaat pada sebuah produk, maka meningkat pula daya jual produk tersebut dimata konsumen, karena adanya peningkatan nilai ekonomis bagi produk tersebut bagi konsumen.<sup>94</sup>

Mengacu kepada hasil riset lapangan, dapat disimpulkan bahwa pedagang /pengusaha Madura memiliki faktor-faktor pendukung keberhasilan bisnis dengan kategori-kategori sebagaiberikut:

### **1. Faktor Agama**

Faktor agama dalam konteks kajian keberhasilan bisnis wirausahawan Muslim orang Madura tentu yang dimaksud adalah agama Islam. Islam menyuruh seorang Muslim untuk memilih melakukan pekerjaan yang halal dan Islam juga mewajibkan seorang Muslim untuk memiliki yang cocok bagi dirinya atau dapat dilakukan dengan cukup mampu.<sup>95</sup>

---

<sup>93</sup>*Ibid*, hlm. 38

<sup>94</sup>*Ibid*, hlm. 39

<sup>95</sup> Ahmad Ansori Umar Si Tanggal, *Sistem Ekonomi Islam Prinsip-Prinsip dan Tujuan*, (Surabaya: PTI Ilmu, 1980), hlm. 140

Ajaran Islam sangat menganjurkan umatnya untuk berusaha mencari kebutuhan hidup, bahwa mencari rezeki atau bekerja adalah merupakan kewajiban mutlak, dan dianggap sebagai ibadah. Islam melarang umatnya untuk meminta-minta dan memuji orang yang bekerja keras dan kasar, namun halal dan berusaha merupakan sunnah Nabi Saw.<sup>96</sup>

Untuk dapat meraih hidup yang gemilang bagi pribadi Muslim ialah dengan jalan yang mengamalkan ajaran Islam dengan sebaik-baiknya, termasuk di antaranya bekerja dan berusaha keras untuk dapat meraih kehidupan dunia yang lebih baik dan akhirat yang sempurna.<sup>97</sup> Hal itu dipahami sebagai pelaksanaan dari prinsip-prinsip ketaqwaan kepada Allah dalam bidang ekonomi/bisnis. Dengan demikian, faktor-faktor keberhasilan bisnis wirausahawan Madura dalam konteks agama, meliputi faktor-faktor berikut.

a. Memiliki Ilmu Dagang Sesuai Aturan Agama

Faktor kepemilikan ilmu dagang sesuai aturan agama adalah sangat penting untuk keberhasilan bisnis. Hal itu sangat logis untuk dipahami, karena tidak mungkin bisa melaksanakan syariat Islam dalam menjalankan bisnis tanpa memiliki ilmu dagang yang sesuai aturan agama. Sementara, melaksanakan syariat Islam dalam menjalankan

---

<sup>96</sup> AS. Syahidi Hasan Al-Bana, *Konsep Pembauran Masyarakat Islam*, Ter. Saadi Sa'at, tth, hlm. 67

<sup>97</sup> Sholeh Muhammad, Iqbal, *The Missiaon of Islam (Misi Islam)*, Ter. Sunarno, (Jakarta: Gunung Jati, 1982), hlm. 9

bisnis itu sendiri adalah salah satu indikator keberhasilan yang ingin dipenuhi, sesuai dengan hasil riset bahwa orang Madura yang berdagang mempunyai pengetahuan ilmu dagang sesuai aturan Islam. Dengan demikian, langkah-langka orang Madura menuju sukses dunia dan akhirat dapat diraih secara seimbang.

Keberhasilan bisnis yang diraih menjadi lebih bermakna, ketika cara-cara pemerolehannya dilakukan atas bimbingan pengetahuan agama yang memadai. Dengan demikian ilmu berdagang sesuai aturan agama menjankan syariat Islam dalam berbisnis.

Berdasarkan hasil riset, bahwa semua informan mempunyai ilmu dagang/usaha sesuai aturan agama Islam salah satu dari informan mengatakan yaitu:

b. Selalu Berakad dalam transaksi

Orang Madura konsisten melaksanakan akad dalam bertransaksi bisnis. Pelaksanaan akad merupakan salah satu bentuk ketaatan pada ajaran Islam yaitu fikih muamalah/ekonomi. Islam menganjurkan umatnya untuk memenuhi akad selama tidak bertentangan dengan koridor syariah pada saat disahkan, dengan menjauhi faktor-faktor yang dapat membuat dirinya lupa dan melemahnya semangat.<sup>98</sup>

---

<sup>98</sup> Asyraf Muhammad Dawwabah, *op. cit* hlm. 86

Akad merupakan sebuah keharusan demi stabilitas transaksi, memenuhi hak, dan mencegah pintu percekocokan dan perselisihan antara pihak-pihak yang terkait. Cara menetapkan akad dalam Islam beraneka ragam.<sup>99</sup> Allah mengecualikan perdagangan tunai, yang tidak diharuskan akad secara tertulis untuk mempermudah kepada para pebisnis dalam melakukan transaksi, karena perdagangan tunai berlangsung dalam waktu yang cukup singkat. Allah Swt. Berfirman:

إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا

Artinya : *Kecuali jika muamalah itu perdagangan tunai yang kalian jalankan di antara kalian, maka tidak ada dosa bagi kalian, (jika) kalian tidak menuliskannya. (Q.S. al-Baqarah: 282).*<sup>100</sup>

#### c. Tidak Melupakan Ibadah Shalat Lima Waktu

Orang Madura memiliki karakteristik *agamis* yang tidak melupakan kewajiban shalat lima waktu. Mendirikan shalat lima waktu merupakan salah satu wujud ketakwaan kepada Allah Swt. Yang sangat dipercayai oleh orang Madura yang akan mempengaruhi keberhasilan bisnis. Bagi pandangan orang Madura, berkaitan dengan keyakinan yang

---

<sup>99</sup> *Ibid.*, hlm. 87

<sup>100</sup> Kementerian Agama, *op. cit.* hlm. 71

terkait konsep tawakal, yaitu berserah diri hanya kepada Allah disertai ibadah.

Firman Allah Swt.

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Telah ditunaikan shalat, maka hendaklah kamu bertebaran di muka bumi dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya supaya kamu beruntung. (Q.S. al-Jumu'ah:10).<sup>101</sup>

Qothadah ra. pernah menyebutkan karakter sahabat Rasulullah, bahwa mereka juga melakukan transaksi jual-beli dan berdagang, akan tetapi ketika tiba saatnya memenuhi hak Allah, mereka tidak dilalaikan oleh perniagaan dan tidak pula oleh jual-beli dari mengingat Allah, hingga mereka melaksanakannya (menghadap) Allah.<sup>102</sup>

Yang harus diperhatikan oleh seorang pebisnis adalah jangan sampai amal-amal yang dia lakukan membuatnya lalai untuk mengingat Allah Swt, melaksanakan seluruh perintah-Nya, menjauhi seluruh larangan-Nya. Meskipun berdagang termasuk aktivitas yang terpuji untuk mencari rezeki, akan tetapi jangan sampai menjadikan ia tercela jika ia mengutamakan dari hal-hal yang seharusnya lebih diutamakan, yaitu kewajibannya kepada Allah Swt.

---

<sup>101</sup> *Ibid*, hlm 933

<sup>102</sup> Asyraf Muhammad *Op. cit* hlm. 45

Hal ini terbukti dari hasil riset, yaitu informan yang bernama “Bapak. H. Syamsuddin Halid mengatakan jika ingin berhasil harus kerja keras dan jujur, kerja keras tanpa harus meninggalkan kewajiban sebagai orang Islam yaitu shalat lima waktu agar dagangan dan hasilnya mendapatkan berkah dari Alla Swt”.<sup>103</sup>

d. Menjauhi Riba

Seseorang yang memulai usaha bisnis atau berdagang biasanya diberi modal berupa barang dagangan oleh orang tua atau saudara lainnya. Pola permodalan seperti ini tidak memberatkan orang atau anak yang memulai bisnis. Mereka hanya mengembalikan modal awal atau barang yang dititipkan tanpa membayar bunga seperti jika meminjam modal di bank. Dengan cara itu, dalam permodalan, pedagang Madura menjauhi bermuamalah dengan bank sehingga mereka dapat menghindarkan diri dari terjerumusnya kedalam aktivitas bisnis riba.

Firman Allah Swt tentang melarang riba, yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلْ الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Hai orang-orang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan. (Ali-Imran: 130)<sup>104</sup>

<sup>103</sup>Wawancara dengan Saudara Bapak H. A. Nasir, warung makan, Wawancara Pribadi, pada tanggal 23 Mei 2016, pukul 20.55 WITA di Rumah Jln. Ambon pasar lama no. 29

<sup>104</sup>Kementrian Agama, *Op. cit.* hlm. 97

Orang Madura dikenal sebagai komunitas yang kuat memegang teguh identitas sebagai Muslim, keteguhan itu di tunjukkan pada ketaatan mereka dalam menjalankan ajaran Islam. Dalam ayat tersebut riba dilarang oleh Allah dan Rasul-Nya.

e. Mengeluarkan Zakat

Agamis (fanatik Bergama) dengan senantiasa mengeluarkan zakat merupakan salah satu karakteristik yang mencirikan orang Madura sebagai wirausahawan muslim. Menurut islam sudah jelas harta yang digunakan untuk membayar zakat, tidak akan hilang, bahkan menjadi tabungan kita yang akan dilipatgandakan oleh Allah, didunia dan diakhirat kelak.<sup>105</sup>

إِنَّ الْمَصَدَّقِينَ وَالْمَصَدَّقَاتِ وَأَقْرَضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا يُضَعَفُ لَهُمْ وَ لَهُمْ أَجْرٌ كَرِيمٌ

“Sesungguhnya orang-orang yang bersedekah laki-laki dan orang-orang yang bersedekah perempuan dan meminjamkan kepada Allah (dengan) pinjaman yang baik akan dilipat gandakan (balasannya) bagi mereka dan mereka akan mendapat pahala yang mulia”. (Q.S. al-Hadid: 18).<sup>106</sup>

f. Dorongan Berhaji

Naik haji adalah salah satu rukun Islam yang merupakan kewajiban agama, yang dilaksanakan apa bila mampu. Orang Madura

---

60 <sup>105</sup>Muh Yunus, *Islam dan Kewirausahaan Inovatif*, (UIN-Malang Press: 2008), Cetakan I, hlm.

<sup>106</sup> Kementrian Agama, *op. cit*, hlm. 903

adalah dikenal sebagai komunitas yang kuat memegang teguh identitas sebagai Muslim. Keteguhan itu ditunjukkan pada ketaatan mereka dalam menjalankan ajaran Islam untuk mencapai tujuan hidup yang paling mulia dan sempurna.<sup>107</sup>

Gelar haji atau hajjah adalah merupakan cita-cita seluruh masyarakat Madura, karena dengan gelar itu status sosial mereka (terutama bagi masyarakat marginal) akan naik di mata masyarakat luas. Ajaran agama itulah yang telah ikut memacu masyarakat Madura bekerja keras, banting tulang, sehingga akhirnya mempengaruhi kinerja bisnis yang tinggi untuk mencapai keberhasilan.

Secara teoritis hal itu bisa dijelaskan bahwa serangkaian tindakan manusia, terutama dorongan energy dari dalam diri manusia, tidak pernah terbatas sama sekali oleh kondisi di mana mereka hidup. Titel haji, bagi orang Madura merupakan sebuah “prestasi tertinggi”, yang seringkali mengalahkan indikator-indikator kehidupan yang lain. Orang Madura akan segera berangkat ke Tanah suci jika ada kemampuan. Bahkan mereka akan memiliki “kepuasan batin tertinggi” ketika mampu melaksanakannya. Sebagaimana diterangkan dalam al-Qur’an. Firman AllahSwT. Dalam Q.S. Ali-Imran: 97

فِيهِ آيَةٌ بَيِّنَةٌ مَّقَامِ إِبْرَاهِيمَ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ آمِنًا وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا  
وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ

---

<sup>107</sup> Muhammad Djakfar, *Op. cit* hlm. 245

“Di sana terdapat tanda-tanda yang nyata, (di antaranya) maqam Ibrahim. Barangsiapa memasukinya (baitullah itu) menjadi amalan dia. Dan (di antara) kewajiban manusia terhadap Allah adalah melaksanakan ibadah haji ke baitullah, yaitu bagi orang-orang yang mampu mengadakan perjalanan kesana. Barang siapa mengingkari (kewajiban) haji, maka ketahuilah bahwa Allah Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari seluruh alam”.<sup>108</sup>

Hal ini terbukti dari hasil riset, bahwa dorongan haji/hajjah itu menjadi motivasi bagi Bapak. H. Rusulih, seperti pernyataannya, yaitu *“Bapak. H. Rusulih mengatakan kerja keras, dan jujur sangat penting dalam berusaha, kerja keras Bapak. H. Rusulih terdorong atas keinginannya dalam melaksanakan perintah Islam yaitu berhaji, berhaji bagi Bapak. H. Rusulih bukan hanya sekedar melaksanakan perintah Islam akan tetapi bukti ketaatannya kepada Allah Swt. Selain itu sabar dalam beusaha berhasil atau tidak itu semua diserahkan pada Allah, yang penting terus berusaha jangan panntang menyerah”*.<sup>109</sup>

## 2. Faktor Sosial Budaya

Bagi orang Madura, berdagang bukan hanya merupakan kegiatan ekonomi yang mandiri, tetapi menjadi pandangan hidup dan budaya, sehingga tatanan kehidupan orang Madura selalu identik dengan perdagangan. Keberhasilan dalam berdagang dipengaruhi oleh faktor keturunan yang mewariskan kebudayaan dagang. Sebagai sebuah pewarisan,

---

<sup>108</sup> Kementrian Agama, *op. cit*, hlm. 92

<sup>109</sup> Wawancara dengan Saudara Bapak H. Rusulih, agen Sayur-sayuran, Wawancara Pribadi, pada tanggal 29 Mei 2016, pukul 09.30 WITA di Rumah Jln. Belitung darat Gang. Amal

keberhasilan berdagang orang Madura tidak lepas dari warisan secara turun-temurun, baik dari orang tua maupun dari lingkungan sosial-budaya Madura.

Berdasarkan data Silsilah Keluarga yang didapat dilapangan diketahui bahwa unsur kekerabatan sangat kental melingkupi bisnis orang Madura. Hal tersebut penulis yakini menjadi kunci utama dari banyaknya keberhasilan bisnis orang Madura.

Melalui sarana kekerabatan itulah mereka mengembangkan jaringan bisnis yang sangat kuat. Kekerabatan sangat membantu kelancaran bisnis. Kesadaran untuk saling membantu diantara sesama keluarga sangat efektif untuk bersaing dengan pedagang lain. Oleh karenanya, faktor kekerabatan sangat membantu mempengaruhi keberhasilan bisnis orang Madura.

Berdasarkan pernyataan “*Bapak. Matmunir mengatakan bahwa faktor kekerabatan sangat-sangat penting untuk mendorong keberhasilan usaha, karena dengan kerabatlah kita bisa mendapatkan pendapat atau nasehat agar menjadi yang terbaik, bisa saling percaya, dengan kerabat bisa saling bantu-membantu karena kerabat adalah orang yang paling dekat, tidak terlepas dengan kerja keras dan jujur karena dengan kejujuran kita dapat dipercaya oleh orang, kerabat, dan juga para konsumen (langganan)*”.<sup>110</sup>

---

<sup>110</sup>Wawancara dengan Bapak Matmunir, agen jual ayam hidup, Wawancara Pribadi, pada tanggal 30 Mei 2016, pukul 11. 19 WITA di Rumah Jln. Kampung Melayu

### 3. Faktor Ekonomi

#### a. Ada modal usaha yang cukup

Modal usaha yang cukup menjadi bagian yang berpengaruh dalam keberhasilan berdagang. Modal, dalam aktivitas berdagang orang Madura, mempunyai modal sendiri dan didapat dari keluarga, Semua itu diperoleh dengan mudah dan cepat, tanpa prosuder yang berbelit-belit. Semua atas dasar kepercayaan dan keinginan membantu. Faktor modal yang mudah/cukup menjadi penting untuk mengembangkan bisnis menjadi lebih besar dan kuat. Dengan modal keahlian dan pengalaman saja tidak cukup, sebelum merintis usaha, diperlukan dasar atau modal yang cukup dan sumber keuangan yang stabil. Banyak pengusaha gagal karena kekurangan dana, mengalami masalah dalam aliran uang, serta pendapatan yang tak menentu.

Sesuai dengan hasil riset oleh informan, yaitu “*Saudara Faturrahman mengatakan dengan adanya modal seseorang pedagang/pengusaha akan lebih cepat menjadikannya berhasil, dengan pengalaman dan tekad saja tidak cukup untuk berhasil, karena seorang pedagang/pengusaha syarat pertama yaitu harus mempunyai modal, tempat dagangan/usaha sendiri, dan komitmen dalam menjalankan usaha, tidak terlepas dengan kerja keras, jujur, menjaga aturan ajaran*

*Islam, yang terakhir melaksanakan shalat lima waktu dengan tepat waktu, biar dagangan/usahanya di ridhai Allah Swt”.*<sup>111</sup>

b. Punya keahlian/pengalaman

Faktor pengalaman/keahlian menjadi sangat penting untuk mencapai keberhasilan bisnis. Pengalaman dan keahlian adalah dua kata yang biasanya saling terkait. Keahlian biasanya lahir dari pengalaman.

Para pengusaha/pedagang orang Madura juga menjadikan pengalaman dan keahlian ini sebagai basis utama pengembangan bisnis. Mereka tidak pernah ragu untuk melangkah, namun semuanya tetap penuh perhitungan. Tuntutan pengalaman dan modal keahlian membawa mereka menjadi pengusaha/pedagang yang berhasil.

Hal ini sesuai dengan pendapat informan oleh “Bapak. H. Ahmad Nasir mengatakan jika kita ingin berhasil dalam berdagang/berusaha harus mempunyai pengalaman, dengan pengalamanlah kita bisa mengembangkan usaha, dengan pengalaman pula memutuskan hal-hal yang penting berhubungan dengan dagangan/usaha, tidak terlepas dari kerja keras, jujur, dan harus mengerti dengan ilmu dagangan sesuai dengan ajaran Islam, seperti

---

<sup>111</sup>Wawancara dengan Saudara Faturrahman, sembako, Wawancara Pribadi, pada tanggal 29 Mei 2016, pukul 20.12 WITA di Rumah Jln. Belitung darat Gang. Amal

*berakad, bersedekah kalo punya rezki yang banyak, agar mendapat keridhaan Alla Swt”.*<sup>112</sup>

#### **4. Strategi Pemasaran**

Menalaah dari penjelas bab II beberapa ahli tersebut bahwa pemasaran adalah kelompok usaha untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen melalui penciptaan suatu produk, barang maupun jasa yang kemudian dibeli oleh mereka yang memiliki kebutuhan melalui suatu pertukaran.

##### **a. Harga**

Berdasarkan hasil riset, yaitu oleh Bapak. Hermanto mengatakan bahwa dengan harga yang bersaing penting agar berhasil, kerana dengan harga yang bersaing akan menjadi daya tarik atau daya jual kepada konsumen agar menjadi pelanggan, tidak terlepas dengan kerja keras, jujur, dan keseriusan dalam berusaha.

Harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan marketing. Harga adalah sejumlah uang yang diserahkan dalam pertukaran untuk mendapatkan suatu barang atau jasa. Penentuan harga menjadi penyebab laku tidaknya produk yang ditawarkan. Salah dalam menentukan harga akan mengakibatkan fatal terhadap produk yang

---

<sup>112</sup>Wawancara dengan Saudara Bapak H. A. Nasir, agen ayam potong, Wawancara Pribadi, pada tanggal 24 Mei 2016, pukul 02.05 WITA di Rumah Jln. Kelayan A Gang. Setuju

ditawarkan dan berakibat tidak lakunya produk tersebut di pasar.<sup>113</sup> Dalam Islam tidak ada patokan harga yang pasti untuk menentukan harga ideal, selain berdasarkan pada hukum penawaran dan permintaan. Tidak ada ketentuan, misalnya adalah harga ideal sekian persen dari harga asli pembelian, tidak juga dijadikan harga yang mahal dianggap sebagai harga yang tidak Islami. Dalam hal ini Abu Yusuf, seseorang ulama klasik terkenal, mengatakan dalam kitab *Al-Kharaj* tidak ada batasan tertentu murah atau mahalnya sebuah barang, semua itu tidak dipastikan.<sup>114</sup>

b. Produk

Menelaah dari penjelasan dari bab II Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan atau keinginan pasar yang bersangkutan.

Secara konseptual, produk adalah pemahaman subyektif dari produsen atas sesuatu yang bisa ditawarkan sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan keinginan pelanggan sesuai dengan kompetensi dan kapasitas organisasi serta daya beli pasar.

---

<sup>113</sup> Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 52

<sup>114</sup> Misbahul Munir, *Ajaran-ajaran Ekonomi Rasulullah*, (Malang: UIN Malang Press, 2007), hlm 96

Berdasarkan hasil riset, yaitu “*Bapak. Marto bahwa sanya kejujuran, kerja keras, komitmen, pengalaman, kualitas produk yang baik juga sangat penting untuk menunjang keberhasilan seseorang pedagang, karena dengan kualitas produk yang baik akan membuat konsumen mendapat kepuasan terhadap produk yang dibelinya*”.

c. Lokasi

Faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha yang akan dijalankan, membangun sebuah usaha tentu saja adalah kita miliki usaha sukses yang bisa memberikan penghidupan yang baik pada kita. Dalam membangun usaha tersebut kita harus mempersiapkan diri dengan baik segala sesuatu. Salah satu persiapan yang penting untuk dilakukan adalah untuk kemampuan dan bekal yang memadai untuk mengelola usaha kita dirikan, yaitu salah satunya lokasi yang strategis atau tepat.

Berdasarkan hasil riset pada *Bapak. Abdul Latif ialah lokasi yang tepat dan jaringan sesama jenis usaha, lokasi yang tepat sangat penting untuk keberhasilan bisnis yang dijalankan, karena dengan lokasi yang tepat mampu meningkatkan penjualan tanpa harus melalui promosi terlebih dahulu, dan mampu membuat ide-ide baru sesuai dengan kemampuan sendiri juga sangat penting untuk mendorong keberhasilan.*<sup>115</sup>

---

<sup>115</sup>Wawancara dengan Bapak Abdul Latif, variasi mobil, Wawancara Pribadi, pada tanggal 3 Juni 2016, pukul 11. 12 WITA di Rumah Jln. Trans km 9 Handil Bakti