

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Kota Malang

4.1.1 Geografis Kota Malang

Kota Malang merupakan kota besar kedua di Jawa Timur setelah kota Surabaya memiliki wilayah dengan luas 110,06 km², terdiri atas 5 kecamatan yaitu Kecamatan Klojen, Kecamatan Blimbing, Kecamatan Kedung Kandang, Kecamatan Sukun, dan Kecamatan Lowokwaru, yang terdiri dari 57 Desa/Kelurahan, 509 unit RW dan 3783 unit RT (Anonimus, 2016). terletak pada koordinat 7.06° - 8.02° Lintang Selatan dan 112.06° - 112.07° Bujur Timur dengan ketinggian antara 440 - 667 meter dari permukaan laut. Dengan letaknya yang cukup tinggi, kondisi iklim Kota Malang rata-rata suhu udara berkisar antara 23.2°C sampai 24.4°C. Sedangkan suhu maksimum mencapai 29.2°C dan suhu minimum 19.8°C. Rata-rata kelembaban udara berkisar 78% - 86%, dengan kelembaban maksimum 99% dan minimum mencapai 45% serta curah hujan tertinggi 526 milimeter. Kota Malang dikelilingi oleh empat gunung, yaitu gunung Arjuna disebelah utara, Gunung Tengger disebelah Timur, Gunung Kawi disebelah Barat, dan Gunung Kelud disebelah selatan. Karena dikelilingi oleh beberapa gunung inilah maka Kota Malang mempunyai tingkat kesejukan yang baik serta membuat pemandangan lebih indah.

Berdasarkan kondisi geografis lahan-lahan dapat digunakan pertanian dan perkebunan. Namun seiring dengan perkembangan zaman yang terjadi maka lahan-lahan tersebut mulai beralih fungsi menjadi kawasan industri, perumahan, bisnis dan pendidikan.

4.1.2 Penduduk Kota Malang

Kondisi geografis yang sejuk banyak diminati oleh para penduduk dari luar Malang sehingga tidak mengherankan bila penduduk Kota Malang dalam lima tahun terakhir bertambah 50.116 orang. Jumlah penduduk pada 2012 hanya 845.271 jiwa, lima tahun berikutnya jumlah itu semakin meningkat menjadi 895.387 jiwa. (Anonimus, 2016). Selain itu, penyumbang utama pertambahan penduduk adalah mobilitas, penduduk yang berpindah dari daerah lain ke Kota Malang. Dilihat dari faktor ini lebih signifikan dibandingkan pertambahan penduduk dari kelahiran. Sementara angka pengurangan penduduk dipengaruhi oleh mobilitas dan kematian.

Anonimus (2016) memperkirakan, sekitar 3.000 orang yang tinggal di Kota Malang namun bukan penduduk. Perantau antara lain, para mahasiswa dan pekerja dari luar kota, jadi apabila di total jumlah penduduk yang bermukim beraktivitas di dalam Kota Malang mencapai lebih dari 1 juta orang. Kabar baiknya, angka pertambahan itu mulai melambat dalam dua tahun terakhir. Hal itu diduga terpengaruh faktor ekonomi yang cenderung turun. Faktor ekonomi berpengaruh pada jumlah penduduk yang melakukan mobilitas. Pertambahan penduduk yang mulai berkurang itu setidaknya dimulai dalam dua tahun terakhir. Pada 2014, angka pertambahannya 1,78 persen dari tahun sebelumnya dengan jumlah penduduk 865.306 orang. Pada tahun 2015, pertambahan penduduk menurun jadi hanya 1,51 persen. Setahun selanjutnya, angka pertambahan itu turun lagi menjadi 1,32 persen dengan total penduduk 881.798 kepala. Selain faktor ekonomi, banyak juga penduduk yang melakukan mobilitas ke Kota Malang karena

memperhitungkan soal cuaca yang sejuk dan banyak peluang aktivitas ekonomi disektor formal maupun informal.

4.1.3 Malang Sebagai Kota Pendidikan

Sebagai sebuah kota yang banyak terdapat lembaga pendidikan non formal serta sejumlah pondok pesantren sehingga tidak mengherankan dijuluki sebagai kota pendidikan. Sejumlah perguruan tinggi negeri besar yang ada di Kota Malang antara lain adalah Universitas Brawijaya, Universitas Negeri Malang, Universitas Islam Negeri Malang dan Politeknik Kesehatan.

Tabel 2. Jumlah Mahasiswa di Kota Malang

N o	Perguruan Tinggi Negeri di Kota Malang	Jumlah Mahasiswa Strata I	Jumlah Mahasiswa non-strata	Jumlah
1	Univaersitas Brawijaya	55.836	4.170	60.006
2	Universitas Negeri Malang	27.346	4.059	31.405
3	UIN Maulana Malik Ibrahim	10.440	1.370	11.810
4	Politeknik Kesehatan Malang	2.588		2.588
Jumlah Total				105.809

Sumber: Badan Pusat Statistik Malang (2016).

Berdasarkan Tabel 2 dapat dijelaskan bahwa perguruan tinggi swasta belum diketahui jumlah mahasiswa yang ada di Kota Malang. Sedangkan jumlah perguruan tinggi negeri dan perguruan tinggi swasta di Malang Raya sebanyak 86 perguruan tinggi (Anonimus, 2016). Hal ini menunjukkan

bahwa Kota Malang banyak diminati oleh para pelajar baik dari Malang sendiri maupun dari luar Malang. Namun Selain terdapat perguruan tinggi negeri, Kota Malang juga banyak terdapat sekolah tinggi yang mempunyai skala yang tidak kalah dengan perguruan tinggi negeri pada umumnya. Banyaknya lembaga pendidikan yang ada di Kota Malang tersebut sehingga banyak pendatang khususnya para pelajar dan mahasiswa yang melanjutkan studi di Kota Malang. Dalam hal ini tidak mengherankan bila banyak perantau menuju Kota Malang karena terdapat peluang beraktivitas disektor informal.

Mengingat, sebagai kota pendidikan tentu kesempatan kerja lebih terbuka disektor informal karena banyaknya mahasiswa berada di Kota Malang yang bertempat tinggal di rumah kos atau kontrakan. Hal ini menjadi daya tarik sendiri bagi perantau untuk mencari nafkah di kota tujuan. Mahasiswa menjadi peluang dan segmen pasar sendiri dari pelaku sektor informal karena dikenal dengan lebih suka menyantap makanan yang siap saji dibandingkan memasak sendiri. Selain itu, para mahasiswa tidak mengutamakan kualitas makanan, tetapi lebih cenderung mempertimbangkan kuantitas dan harga yang murah.

4.1.4 Kota Malang Sebagai Kota Wisata Alam

Kota Malang memiliki potensi wisata sebagai daerah destinasi baru. Daya tarik wisata banyak sektor yaitu: daya tarik alam, daya tarik bangunan, serta daya tarik sosial budaya. Adanya aktivitas pemerintah kolonial Belanda banyak meninggalkan bangunan bersejarah serta warisan budaya tersendiri di kota ini. Bangunan bersejarah seperti tempat ibadah yang masih berdiri kokoh dan sangat indah, ada pula perumahan yang dibangun oleh zaman Belanda, yaitu di

kawasan Ijen yang sampai sekarang masih dijaga, benteng-benteng perang yang bangunannya masih dijaga dan dapat menjadi salah satu destinasi wisata di Kota Malang. Hotel-hotel, kantor pos, dan beberapa bank juga menggunakan bangunan lama yang masih dijaga keasliannya. Selain itu Kota Malang juga memiliki museum, yaitu Museum Malang Tempo Doeloe, Museum Bentoel, dan Museum Brawijaya. Namun tidak hanya terdapat museum saja, Kota Malang juga memiliki taman kota dan lanskap kota yang sangat indah. Kota Malang sendiri memiliki *brand* sebagai Malang Kota Bunga, sehingga kedudukan lanskap sebagai pencitraan terhadap Kota Malang memiliki fungsi yang penting sebagai salah satu daya tarik tersendiri. Wisatawan yang berkunjung di Kota Malang bertambah tiap tahunnya. Hal tersebut dibuktikan dengan data yang bersumber dari Dinas Kebudayaan dan Pariwisata (Disbudpar) Kota Malang yang mencatat bahwa jumlah kunjungan wisatawan ke Kota Malang meningkat di tahun 2015 sebanyak 1,5 juta wisatawan dibanding tahun 2014 yang jumlahnya 500.000 wisatawan (Anonimus, 2016).

Selain pendidikan, yang menyebabkan kota ini berkembang pesat dari tahun ke tahun berikutnya karena adanya wisata yang banyak terdapat disini. Potensi yang dimiliki kota ini sangat banyak sehingga banyak pendatang yang ingin mengunjunginya dan ada yang ingin bertempat tinggal di Kota Malang karena cuaca yang sejuk. Banyaknya tempat wisata yang dapat dikunjungi oleh pengunjung Dengan demikian dengan bertambahnya wisata tentunya semakin banyak membuka kesempatan kerja disektor informal baik warga sekitar maupun para perantau. Sesuai dengan pernyataan Menteri Pariwisata RI (Yahya, 2016) bahwa dengan adanya tempat wisata mampu membuka kesempatan kerja dengan

sendirinya seperti jasa kuliner, jasa parkir yang menunjukkan tempat wisata mampu menyumbang 9,8 juta kesempatan kerja atau 8,4%.

4.1.5 Kota Malang Sebagai Wisata Kuliner

Malang merupakan salah satu daerah wisata di Provinsi Jawa Timur yang memiliki keunikan potensi objek dan daya tarik wisata sekarang ini mulai dikenal sebagai tujuan destinasi wisata oleh para wisatawan nusantara maupun mancanegara. Tidak mengherankan jika di tahun 2016 ini Kota Malang mendapatkan predikat baru dari Kementerian Pariwisata RI sebagai Kota Wisata Halal (Anonimus, 2016). Predikat tersebut merupakan wujud dari pengakuan terhadap eksistensi dunia kuliner yang ada di Kota Malang. Banyak peluang yang dapat menumbuhkan aktivitas ekonomi khususnya di sektor kuliner. Pengelolaan kuliner secara kreatif melalui industri kecil menengah dapat memberi efek domino bagi sektor lain. Sesuai dengan Peraturan Wali Kota Malang tahun 2016 bahwa strategi pengembangan kawasan Malang tengah sekitarnya dengan cara mengembangkan atraksi wisata dan wisata kuliner berbasis pada cipta rasa karya Kota Malang. Hal ini menunjukkan bahwa Kota Malang mempunyai banyak potensi sehingga tidak heran semakin tahun penduduknya semakin meningkat. Dengan demikian perekonomian semakin membaik karena dengan banyaknya potensi yang dimiliki tentunya juga semakin banyak yang terserap didalam sektor informal.

Kemajuan yang ada juga mendorong berkembangnya sumber daya, potensi ekonomi seperti perdagangan, serta sektor lain yang menjanjikan dan menjadikan daya tarik tersendiri bagi perantau hal ini sejalan dengan pendapat Lee dalam Mantra (2003) bahwa di daerah asal dan daerah tujuan

terdapat faktor-faktor positif, negatif. Faktor positif adalah faktor yang memberikan nilai menguntungkan kalau bertempat tinggal di daerah tujuan, misalnya di daerah tersebut daerah tersebut terdapat sekolah, kesempatan kerja, atau iklim yang baik. Faktor negatif adalah faktor yang memberikan nilai negatif pada daerah asal sehingga seseorang ingin berpindah dari tempat tersebut karena kebutuhan tertentu tidak terpenuhi.

Proses perkembangan Kota Malang yang cukup pesat dapat diketahui dari maraknya pembangunan sentra-sentra perdagangan dan jasa. Pendirian hotel, pusat perbelanjaan, pendidikan dan wisata dalam beberapa tahun terakhir ini, bisa menjadi salah satu indikator pesatnya perkembangan Kota Malang. Seiring perkembangan tersebut, para pelaku sektor informal yang beragam mulai bermunculan termasuk penjual sate. Artinya, kehadiran dan perkembangan sektor informal di berbagai kota besar bukan melulu didorong oleh faktor internal dalam diri perantau sendiri, tetapi lebih merupakan akibat dari terjadinya bias urban dalam pembangunan (Effendi, 2004).

Perkembangan tersebut tersedia kesempatan kerja disektor formal, yang cukup sebetulnya sebagian besar perantau lebih senang terserap di sana daripada bekerja pada sektor informal yang tidak terlindungi. Tetapi, kesempatan kerja di sektor formal tersedia bagi yang berpendidikan tinggi sehingga perantau yang berpendidikan rendah dan tidak mempunyai keterampilan khusus tidak terserap kedalam sektor formal, maka perkembangan sektor informal tidak dapat dihindarkan. Namun demikian, karena tiada alternatif lain yang dapat dilakukan, akhirnya sektor informal menjadi pilihan yang realistis bagi perantau. Dalam hal ini, perbedaan upah serta kesempatan kerja di desa dan di kota merupakan faktor yang menstimuli perantau untuk pindah ke kota (Subri, 2003).

Oleh karena itu, jelas sektor informal di kota memang tidak pernah menolak kehadiran perantau.

4.2 Karakteristik Informan

Karakteristik perantau asal Madura yang beraktivitas disektor informal sebagai penjual sate dapat menjelaskan secara umum mengapa perantau melakukan mobilitas dari daerah asal menuju Kota Malang.

Tabel 3. Karakteristik perantau Madura

No	Nama	Usia	Status Perkawinan	Pendidikan	Pekerjaan di Daerah Asal	Informasi Merantau	Lama Usaha
1	Ahmad	23	Menikah	Tidak Sekolah	Petani	Kerabat	5 tahun
2	Ali Makki	29	Menikah	Tidak Sekolah	Petani	Teman	7 tahun
3	Bahar	41	Menikah	SMP (belum tamat)	Petani	Teman	8 tahun
4	M. Heri	30	Menikah	SD (belum tamat)	Petani	Kerabat	6 tahun
5	Mahmudi	27	Menikah	SD	Petani	Kerabat	8 tahun
6	Masfur	20	Belum Menikah	SMP	Tidak Bekerja	Teman	2 tahun
7	Rahman	54	Menikah	Tidak Sekolah	Petani	Teman	16 tahun
8	Rohim	23	Menikah	Tidak Sekolah	Petani	Kerabat	4 tahun
9	Sahrani	40	Menikah	SD	Petani	Kerabat	7 tahun
10	Subaidi	31	Menikah	SMA	Petani	Kerabat	9 tahun
11	Sulaiman	33	Menikah	SD (belum tamat)	Petani	Kerabat	6 tahun
12	Syamhadi	26	Menikah	SMA	Petani	Teman	4 tahun
13	Syamsul A	35	Menikah	Tidak Sekolah	Petani	Kerabat	8 tahun

Sumber: Data Primer (2017)

Berdasarkan Tabel 3 dapat diketahui bahwa perantau Madura ketika melakukan mobilitas pertama kali pada usia relatif muda yang berusia antara 18 sampai 27 tahun. Hal ini berarti perantau pergi merantau dan masuk pada pasar kerja pada usia muda. Penduduk berumur produktif terutama berusia potensial keinginan melakukan mobilitas jauh lebih tinggi daripada yang non-produktif (Subri, 2003; Mantra, 2015). Kondisi ini tentu tidak lepas dari kemampuan fisik yang masih prima dan beban tanggungan yang berat sehingga akan cepat mengambil keputusan melakukan mobilitas. Disamping itu, usia khususnya antara 18-27 tahun, perantau sudah mulai dapat mengambil keputusan sendiri tanpa terlalu melibatkan orang tua.

Namun dengan seiring berjalannya waktu dengan adanya penghasilan dari sektor informal maka 4 dari 13 penjual sate menikah setelah beraktivitas di Kota Malang. Hal ini dilakukan karena setelah memperoleh penghasilan perantau berani menikah, tetapi ketika masih berada di Madura dan penghasilan tidak pasti maka belum berani menikah. Selain itu, setelah berada di Kota Malang perantau merasa membutuhkan teman hidup yang dapat membantu melakukan aktivitas berjualan sate dan diharapkan dapat memberi semangat dalam berusaha. Sedangkan 8 dari 13 penjual sate sudah menikah diusia terbilang muda sebelum melakukan mobilitas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa setelah menikah karena tidak ada pekerjaan atau sumber penghasilan maka dari hal tersebut merupakan pemicu perantau untuk pergi meninggalkan daerah asal. namun tidak semua perantau pergi ke Kota Malang, tetapi mencari sumber penghasilan di kota lain yang masih tergolong sektor informal. Sementara beberapa tahun kemudian, karena pekerjaan semua tidak dapat memenuhi kebutuhan rumah

tangga dengan bekal informasi dari perantau terdahulu sehingga barulah perantau menuju ke Kota Malang.

Berdasarkan Tabel 3 juga diketahui bahwa tidak dapat terjadi mobilitas pekerjaan perantau antara daerah asal dengan pekerjaan daerah tujuan, karena masih dikategorikan dalam sektor informal. Kendatipun peranan kerabat atau teman sangat menentukan keputusan perantau melakukan mobilitas ke daerah tujuan dan aktivitas sektor informal. Namun perantau merasa beruntung dengan keberadaan kerabat tersebut, meskipun hanya terserap disektor informal. Mengingat perantau pada umumnya berpendidikan rendah dan tidak memiliki keterampilan khusus yang dibutuhkan sektor formal. Dengan demikian perantau dapat bertahan sebagai penjual sate di Kota Malang berkisar antara 2-16 tahun sampai sekarang.

4.3 Motivasi Pendorong Perantau Madura

Motivasi adalah kondisi seseorang yang mendorong untuk mencari suatu kepuasan atau mencapai suatu tujuan, dengan kata lain daya gerak yang mendorong seseorang berbuat sesuatu untuk mengambil tindakan yang dikedendaknya (Suryana, 2014; Basrowi, 2016). Motivasi menunjukkan kemauan tingkat tinggi dari seseorang untuk berusaha mencapai tujuan, yang dapat dikondisikan dengan kebutuhan individu. Motivasi juga bisa dijelaskan sebagai reaksi yang diawali dengan timbulnya kebutuhan yang menumbuhkan keinginan untuk memenuhinya, yang akhirnya menimbulkan tegangan (*tension*) yang mengarahkan pada tindakan untuk memenuhi kebutuhan tersebut yang pada akhirnya memuaskan keinginan. Dalam hal ini motivasi perantau antara lain; faktor geografis, faktor ekonomi, dan faktor informasi.

Merantau sampai saat ini masih melekat pada etnis Madura karena merupakan suatu bentuk tradisi meninggalkan kampung halaman untuk mencari kehidupan yang lebih baik di luar wilayah Madura. Dahulu motivasi masyarakat pergi merantau masih terbatas pada usaha-usaha mencari kehidupan yang lebih baik di wilayah lain istilah singkatnya berdagang, namun seiring perkembangan jaman motivasi perantau kian beragam, mulai dari berdagang, mencari pendidikan yang lebih baik, bekerja pada sektor formal maupun informal. Namun terdapat sejumlah faktor yang mendorong perantau meninggalkan Pulau Madura menuju kota-kota di Pulau Jawa maupun luar Pulau Jawa adalah keadaan Pulau Madura yang kurang mendukung untuk meningkatkan ekonomi akibat sifat geografis Pulau Madura yang kering dan gersang. Dengan demikian keadaan daerah asal kurang menguntungkan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan meningkatkan ekonomi keluarga. Hal ini seperti yang diungkapkan seorang perantau (Ahmad, 23 tahun) sebagai berikut :

“Saya di Madura tidak dapat mencari pekerjaan selain bertani. Sedangkan saya sudah menikah dan dikaruniai satu anak sehingga harus bekerja keras untuk menghidupi anak dan istri. Kesempatan kerja ada seperti petani akan tetapi lahan yang dimiliki tidak begitu luas dan lahan cepat kering sehingga hasil panennya juga kurang bagus. Masa tunggu panen lumayan lama antara tiga sampai empat bulan. Oleh karena itu untuk mencukupi kebutuhan keluarga sangat terbatas. Beberapa tahun terakhir ini tembakau harganya sering tidak sesuai harapan, sehingga keadaan seperti ini membuat keputusan untuk merantau ke luar Madura dengan harapan bisa memenuhi kebutuhan keluarga.”

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat dijelaskan bahwa penyebab meninggalkan daerah asal karena kondisi daerah Madura yang kurang menunjang dalam mendapatkan pekerjaan. Kondisi geografis Madura kurang menunjang untuk aktivitas pertanian, wilayah yang cenderung gersang dan tanah berkapur kurang cocok untuk pertanian. Kondisi tersebut mengakibatkan minimnya lapangan pekerjaan yang tersedia, sedangkan kebutuhan hidup terus bertambah. Menurut pandangan perantau kondisi tersebut mengakibatkan tidak memungkinkan untuk memperoleh penghasilan setiap hari, penghasilan yang diperoleh tidak menentu.

Bekerja disektor pertanian di daerah asal tidak memungkinkan mengingat kondisi geografis yang tidak menunjang seperti tanah bukit kapur, pengairan saat musim kemarau mengalami kekeringan sehingga bekerja sektor pertanian cukup menyulitkan. Umumnya lapangan pekerjaan dalam sektor pertanian sesuai dengan kondisi iklim yang kering adalah tanaman tembakau. Menanam tembakau hasilnya tidak menentu, hal ini terutama saat adanya musim hujan tanaman tembakau rusak dan tidak menghasilkan.

Motivasi utama yang mendorong merantau adalah sulitnya mencari pekerjaan di daerah asal, dorongan ekonomi dan kebutuhan yang semakin meningkat menyebabkan dorongan dalam diri orang Madura untuk merantau ke daerah lain yang memiliki peluang untuk mencari pekerjaan. Hal ini seperti diungkapkan oleh seorang perantau (Mahmudi, 27 tahun) sebagai berikut ;

“Saya merantau ke kota karena masalah uang. Kebutuhan hidup semakin tinggi sedangkan pemasukan rendah sehingga tidak mencukupi kebutuhan keluarga. Mengingat lahan di daerah asal tidaklah subur seperti di

Malang. Hal ini yang menjadi dorongan untuk pergi merantau ke kota karena faktor ekonomi tersebut. Kesempatan kerja di daerah asal sangat sulit kecuali kesempatan kerja disektor pertanian. Keadatipun bekerja disektor pertanian tetap tidak mencukupi kebutuhan keluarga. Tekanan seperti ini tidak terbandung untuk pergi meninggalkan daerah asal menuju daerah tujuan. Namun di kota tidak bisa memilih pekerjaan disektor formal melainkan bekerja disektor informal karena faktor pendidikan yang rendah dan keterampilan yang terbatas.”

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat dijelaskan bahwa motivasi utama orang melakukan perpindahan dari pedesaan ke perkotaan karena motif ekonomi. Motif tersebut berkembang karena adanya ketimpangan ekonomi antar daerah yang menjadi pertimbangan rasional individu melakukan mobilitas dengan harapan untuk memperoleh pekerjaan dan memperoleh pendapatan yang lebih tinggi dari pada di desa asal. Keberadaan perantau terdahulu memberikan peran penting untuk dijadikan motivasi terhadap etnis Madura yang ingin pergi merantau. Hal ini seperti yang diungkapkan perantau (Syamsul, 35 tahun) sebagai berikut ;

“Motivasi saya merantau melihat kesuksesan kakak yang terlebih dahulu merantau ke luar Madura. Ketika pulang kampung selalu bercerita tentang keberhasilan usaha di kota tujuan serta memberi informasi pekerjaan yang tepat untuk menekuni sektor informal. Kesuksesannya tidak hanya berhasil dimulut saja namun dibuktikan dengan membeli tanah, membangun rumah di kampung halaman. Dengan demikian saya mempunyai keinginan yang sangat kuat untuk pergi merantau ke luar madura mencoba mengadu nasib di perantaun. Cerita dari kakak membuat

semangat tidak mudah hilang karena saya merasa bisa mendapatkan apa dia dapatkan.”

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa keberadaan perantau terdahulu memberikan peran penting dalam mendukung orang lain untuk merubah kehidupannya yang lebih baik. Perantau terdahulu memberikan informasi tentang pekerjaan di daerah tujuan tentunya memberikan semangat atau motivasi agar bisa mendapatkan pekerjaan di sektor informal sesuai dengan kemampuannya. Dengan demikian peran perantau terdahulu menambah keberanian untuk merantau, perantau tidak khawatir di daerah tujuan karena perantau terdahulu.

Merantau merupakan fenomena yang terjadi hampir pada semua etnis dan semua tempat di seluruh kawasan, baik di Indonesia maupun di negara negara lain. Secara umum merantau disebabkan oleh dua hal yaitu adanya berbagai kekurangan di daerah asal dan daya tarik atau kesempatan di daerah tujuan. Perantau biasanya memiliki tujuan yang ingin dicapai. Salah satu tujuannya untuk memperbaiki status seseorang dalam masyarakat melalui peningkatan ekonomi. Hal ini dilakukan untuk meraih suatu prestasi atau pekerjaan yang perantau inginkan.

Etnis Madura dikenal sebagai salah satu etnis yang memiliki budaya perantau, selain etnis Bugis, Batak dan Minangkabau. Fenomena perantau yang dilakukan oleh orang Madura sudah berlangsung selama beberapa abad lalu. Sejak jaman penjajah masyarakat Madura sudah dikenal sebagai perantau ke berbagai provinsi di Indonesia (Nilam, 2013). Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa etnis Madura yang melakukan aktivitas merantau pertama disebabkan oleh faktor ekonomi. Pada daerah asal di Madura perantau kesulitan mencari pekerjaan yang layak. Pekerjaan yang tersedia di

Madura belum layak untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Bekerja sebagai petani hasilnya tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sebenarnya di daerah asal terdapat beberapa pekerjaan yang telah ditekuni oleh perantau, namun pekerjaan tersebut tergolong pekerjaan tidak tetap, sehingga penghasilan yang diperoleh juga tidak dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari. Pada umumnya perantau Madura awalnya bekerja seadanya sebagai seperti beternak, bertani, buruh tani, mencari rumput untuk pakan ternak, bekerja pada pabrik garam. Kondisi tersebut yang secara langsung mendorong masyarakat Madura pada umumnya mengambil pilihan untuk merantau.

Kondisi ekonomi dan pekerjaan yang kurang memadai tersebut yang mengakibatkan kuatnya dorongan masyarakat Madura untuk merantau. Hal ini sesuai dengan pendapat Mantra (2015) bahwa motivasi utama orang melakukan perpindahan dari daerahnya (pedesaan) ke perkotaan adalah motif ekonomi. Motif tersebut berkembang karena adanya ketimpangan ekonomi antar daerah. Kondisi yang paling dirasakan menjadi pertimbangan rasional, dimana individu melakukan mobilitas ke kota adalah adanya harapan untuk memperoleh pekerjaan dan memperoleh pendapatan yang lebih tinggi dari pada yang diperoleh di desa. Kondisi sosial ekonomi di daerah asal yang tidak memungkinkan untuk memenuhi kebutuhan seseorang, menyebabkan orang tersebut ingin pergi ke daerah lain. setiap individu mempunyai kebutuhan yang berbeda, dengan demikian penilaian terhadap daerah asal dari masing-masing individu tersebut menjadi berbeda-beda. Kondisi inilah yang menyebabkan adanya proses pengambilan keputusan untuk pindah dari masing-masing individu yang berbeda pula.

Motivasi perantau bekerja semakin meningkat ketika etnis Madura berada diluar lingkungan komunitasnya (baik di

tingkat wilayah Madura, apalagi diluar wilayah Madura). Dalam hal ini perantau melakukan pekerjaan itu merasa *ta' etangale* atau *ta' ekatela oreng* (tidak terlihat oleh suasana keluarga atau tetangga). Secara lebih tegas dapat dikatakan bahwa orang Madura semakin ulet dan tekun ketika perantau merasa bebas dari pengamatan lingkungan sosialnya. Hal itu sebabnya pekerjaan apapun asalkan dianggap halal, pasti akan dilakukanya, lebih lebih ketika perantau berada dirantau (Wiyata, 2002).

Motivasi orang Madura merantau disebabkan keinginan untuk merubah nasib dan mencukupi keutuhan hidup yang tinggi. Menurut Hoey (2003), motivasi yang sesungguhnya bukan bersumber dari luar diri, tetapi yang tertanam (terinternalisasi) dalam diri sendiri, yang sering disebut dengan motivasi intrinsik. Ia membagi faktor pendorong manusia untuk melakukan kerja ke dalam dua faktor yaitu faktor *hygiene* dan faktor *motivator*. Faktor *hygiene* merupakan faktor dalam kerja yang hanya akan berpengaruh bila ia tidak ada, yang akan menyebabkan ketidakpuasan. Ketidakhadiran faktor ini dapat mencegah timbulnya motivasi, tetapi ia tidak menyebabkan munculnya motivasi. Faktor ini disebut juga faktor ekstrinsik, yang termasuk diantaranya yaitu gaji, status, keamanan kerja, kondisi kerja, kebijaksanaan organisasi, hubungan dengan rekan kerja, dan supervisi. Ketika sebuah organisasi menargetkan kinerja yang lebih tinggi, tentunya organisasi tersebut perlu memastikan terlebih dahulu bahwa faktor *hygiene* tidak menjadi penghalang dalam upaya menghadirkan motivasi ekstrinsik.

Faktor yang kedua faktor *motivator* sesungguhnya, yang mana ketiadaannya bukan berarti ketidakpuasan, tetapi kehadirannya menimbulkan rasa puas sebagai manusia. Faktor ini disebut juga faktor intrinsik dalam pekerjaan yang meliputi pencapaian sukses (*achievement*), pengakuan (*recognition*),

kemungkinan untuk meningkat dalam karier (*advancement*), tanggungjawab (*responsibility*), kemungkinan berkembang (*growth possibilities*), dan pekerjaan itu sendiri (*the work it self*).

Setiap individu memiliki kebutuhan yang perlu dipenuhi, kebutuhan tersebut dapat berupa kebutuhan ekonomi, sosial maupun psikologis. Apabila kebutuhan tersebut tidak terpenuhi maka akan memunculkan tekanan atau stress. Tinggi rendahnya tekanan yang dialami oleh masing-masing individu berbanding terbalik dengan proporsi pemenuhan tersebut. Ada dua yang dapat diakibatkan dari tekanan. Apabila tekanan yang dirasakan oleh seorang individu masih dalam batas toleransi maka individu tidak akan pindah dengan tetap di daerah asal dan berusaha menyesuaikan kebutuhan dan fasilitas yang tersedia di lingkungan tersebut. Namun apabila bila tekanan yang dirasakan oleh seorang individu diluar batas toleransinya maka individu tersebut akan mempertimbangkan untuk pindah ke tempat lain dimana dia merasa kebutuhan-kebutuhan yang diperlukannya dapat terpenuhi dengan baik. Maka bisa dikaitkan bahwa seseorang akan pindah dari tempat yang memiliki nilai kefaedahan tempat (*place utility*) rendah ke tempat yang memiliki nilai kefaedahan tempat lebih tinggi agar kebutuhannya dapat terpenuhi.

Konsep tersebut berlaku bagi motif perantau etnis Madura. Motivasi merantau juga disebabkan kondisi geografis daerah asal kurang menguntungkan untuk mencari pekerjaan. Kondisi geografis Madura sebagian besar adalah tanah atau bukit kapur, sehingga tidak memungkinkan untuk digunakan bercocok tanam. Hal tersebut relevan dengan pendapat Kuntowijoyo (2002) bahwa faktor iklim dan geologis pulau Madura menjadi pendorong perantau etnis Madura untuk pergi meninggalkan daerah asal. Berdasarkan dari aspek tanah dan iklim, persediaan air, serta keberadaan hutan yang hampir musnah. Madura

kekurangan tanah vulkanis. Wilayah kapur bagian utara, tanahnya merupakan campuran dari pasir kuarsa dan mineral lainnya, sehingga mudah digerosoti erosi oleh air selama musim penghujan dan oleh angin selama musim kemarau. Sedikitnya tanah pertanian, dalam luas dan kualitas, selalu menjadi ciri utama yang menonjol dari perekonomian di Madura.

Perantau yang dilakukan oleh etnis Madura identik dengan perantau berantai dengan pola afiliasi. Pengertian perantau berantai adalah perpindahan penduduk dari satu daerah ke daerah lain yang diikuti oleh penduduk daerah asalnya. Perantau berantai ini terjadi apabila rombongan atau orang yang pertama berperantau telah berhasil di daerah tujuan, maka akan menarik kerabat, teman atau tetangga dari daerah asalnya untuk turut melakukan merantau.

Merantau bagi etnis Madura adalah tuntutan untuk mencari penghidupan yang lebih baik. Keputusan untuk merantau selain adanya tekanan ekonomi untuk mencukupi kebutuhan hidup, tentunya tidak terlepas dari ikatan sosiologi berupa dukungan sosial dalam keluarga. Dukungan sosial ini merupakan suatu dorongan atau semangat bagi individu yang mempunyai keinginan untuk merantau. Karena sebelumnya perantau perlu mempersiapkan uang untuk biaya transportasi dan biaya hidup selama beberapa hari sebelum mendapatkan pekerjaan. Namun hal ini tidak lepas dari uang yang dipersiapkan untuk anggota keluarga yang ditinggalkan, serta minta bantuan dari kerabat untuk turut merawat anak-anak dan orang tua yang ditinggalkan sehingga pikiran fokus mencari pekerjaan di daerah tujuan. Berbagai perantau yang berasal dari pedesaan dan memiliki pendidikan serta keterampilan terbatas maka keberadaan perantau terdahulu di daerah tujuan menjadi sangat penting sebagai tempat bertanya dan membantu

mencarikan tempat beraktivitas. Namun yang tidak kalah penting keberadaan perantau terdahulu sebagai tempat mencari perlindungan bila pendatang baru mengalami kesulitan terutama menyangkut materi dan materil. Hal ini sebagaimana penuturan (Rahman, 54 tahun) sebagai berikut;

“Dorongan semangat dan bantuan dari kerabat di daerah asal berupa pinjaman uang untuk biaya transportasi dan uang pegangan selama beberapa hari sebelum bekerja atau melakukan aktivitas ekonomi. Bahkan tidak jarang beberapa berpatungan atau iuran mempersiapkan biaya keberangkatan. Sementara terkait dengan dengan keluarga yang ditinggalkan seperti anak, istri dan orang tua yang sudah sepuh tanpa diminta bantuan sudah menjadi tanggung jawab perantau. Bila di daerah tujuan peranan perantau terdahulu tidak dapat diabaikan dalam proses beradaptasi dengan lingkungan sosial di daerah tujuan.”

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa selain adanya kondisi geografis yang kurang menguntungkan di Madura, dorongan dari dalam diri untuk merantau semakin kuat dengan adanya dukungan dari keluarga baik orang tua maupun istri. Dukungan merupakan adalah segala bentuk bantuan atau dukungan dari orang-orang sekitar dengan adanya interaksi dan juga bertukar informasi dengan orang yang dapat dipercaya, diandalkan dari orang-orang dalam lingkungan individu yang perantau cintai, disayangi, dihargai dan diandalkan. Seperti apa yang diungkapkan oleh beberapa informan diatas, bahwa bentuk dukungannya itu merupakan motivasi yang memberikan semangat untuk dapat memenuhi kebutuhan sehari hari.

Terlepas dari dukungan dari keluarga, keinginan untuk merantau diperkuat oleh ajakan atau dorongan dari teman atau

kerabat. Untuk merantau diperlukan biaya yang harus dipersiapkan. Biaya yang dimaksud bukan hanya dalam wujud uang, tetapi juga kapasitas sumberdaya manusia yang diperlukan untuk mampu bekerja sehingga tetap bertahan hidup di daerah tujuan. Keterbatasan yang dimiliki oleh perantau Madura khususnya dalam hal modal manusia dan modal finansial disebabkan oleh tingkat pendidikan yang umumnya tergolong rendah, sehingga solidaritas khususnya jaringan menjadi sarana penting dalam merantau yang dilakukan oleh orang Madura. Pada umumnya perantau mendatangi tempat sebagai tujuan merantau tidak terlepas dari pola jaringan yang ada, dalam arti adanya fakta kesuksesan atau keberhasilan perantau sebelumnya.

Perantau Madura yang datang ke Kota Malang hampir keseluruhan tidak langsung menuju ke daerah tujuan, tetapi ke kota terdekat seperti Surabaya, Gresik dan Sidoarjo. Namun karena di daerah tujuan pertama aktivitas perantau sebagai pelaku sektor informal kurang memuaskan maka tidak heran bila pindah ke daerah lain. Perantau berpendidikan rendah (tidak terdidik) yang pada umumnya hanya terserap disektor informal dan ketergantungannya pada bantuan perantau terdahulu mulai memberi informasi daerah tujuan, kesempatan kerja, lingkungan sosial dan sebagainya. Hal ini sesuai ungkapan (Sahrani, 40 tahun) sebabagi berikut ;

“Pada waktu merantau ke kota Surabaya, Saya masih sangat muda (kurang dari 17 tahun) sehingga hanya mengikuti ajakan kerabat (paman) begitu pula aktivitas sektor informal yang dilakukan sama seperti kerabat tersebut. Namun belum memepertimbangkan keputusan merantau dan pekerjaan yang digeluti.”

Berbeda dengan Masfur, yang merantau ke Kota Malang karena keinginan sendiri, namun demikian juga tidak terlepas dari peran serta perantau sebelumnya. Hal ini sesuai ungkapan (Masfur, 20 tahun) sebagai berikut ;

“Saya merantau ke Kota Malang karena kemauan sendiri yang sangat besar diikuti oleh dorongan kerabat. Setelah mendapat dorongan dari kerabat menghubungi teman-teman atau tetangga dirumah yang ada di Malang untuk melakukan aktivitas disektor informal sebagai penjual sate. Keinginan ini muncul mumpung usia masih muda dan masih banyak waktu untuk menabung mempersiapkan masa depan (menikah) dan kebutuhan hidup sehari-hari lebih baik tentunya juga menambah pengalaman di daerah tujuan.”

Berdasarkan ungkapan diatas perantau yang berusia muda dan belum berumah tangga tidak selektif dalam menentukan daerah tujuan, tetapi hanya untuk mencari pengalaman yang penting dapat meninggalkan daerah asal. Dengan demikian tidak mengherankan bila setelah banyak pengalaman tinggal di kota dan berinteraksi dengan masyarakat kota serta ada informasi yang dapat dipercaya dari teman maka perantau bari memutuskan pergi pindah ke Kota Malang walaupun bukan kota metro tetapi kota ini memiliki keunikan sebagai kota pendidikan dan kota wisata. Berarti peluang aktivitas sektor informal lebih terbuka dan banyak pilihan. Namun ketika pindah merantau ke Kota Malang aktivitasnya juga disektor informal, aktivitas ekonomi menjadi pendorong perantau menuju Kota Malang dan persaingan tidak seketat daerah sebelumnya. Dengan demikian perantau baru berani menuju Kota Malang setelah memiliki pengalaman dan pengetahuan di kota yang lebih kecil atau lebih dikenal dengan loncat katak.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa orang Madura yang merantau ke Kota Malang telah mendapatkan dukungan dari keluarga maupun kerabat dekat. Perantau Madura ini pada awalnya tinggal dengan kerabat yang telah lebih dahulu merantau ke Kota Malang yang telah dianggap lebih sukses. Keberhasilan orang Madura yang mengawali perantauan ke Kota Malang menjadi menarik bagi orang Madura lainnya untuk ikut merantau meninggalkan pulau Madura. Hubungan kekerabatan yang kuat memungkinkan untuk mengajak kerabat, teman dan tetangganya yang ada di kampung halaman untuk ikut pindah ke Kota Malang.

Kendatipun keinginan merantau ke Kota Malang atas kemauan sendiri, tetapi tidak terlepas atas informasi teman atau kerabat di kota tersebut, baik yang beraktivitas disektor formal maupun sektor informal. Pada umumnya perantau yang sudah berada diperantauan saling berbagi cerita tentang peluang berusaha di kota atau tempat lain, sehingga bagi yang tertarik akan mencari banyak informasi tentang hal tersebut.

Rangkaian proses merantau pada kasus di atas dapat diketahui bahwa peran teman atau kerabat yang telah terlebih dahulu merantau ke Malang menjadi sangat penting, karena apabila tidak mendapat informasi mengenai daerah tujuan dari kerabat atau sanak kerabat yang lebih dulu merantau, maka kemungkinan untuk merantau sangat kecil. Perantau Madura terdapat kerja antar simpul (orang atau kelompok) yang melalui hubungan sosial dapat membentuk suatu kerjasama dengan cara memberikan informasi tempat tertentu yang dapat dijadikan sebagai tujuan merantau. Pada dasarnya jaringan merupakan terjemahan dari kata network yang berhubungan satu sama lain melalui simpul-simpul (ikatan).

Informasi tempat tujuan merantau memang merupakan hal penting yang dijadikan sebagai pertimbangan agar mudah mendapatkan pekerjaan di daerah tujuan dan dapat untuk memenuhi kebutuhan hidup. Perantau tanpa informasi yang akurat hanya akan mendapatkan kegagalan untuk mencari pekerjaan di tempat tujuan merantau. Perantau umumnya sebelum merantau ke Kota Malang pernah berusaha mengadu nasib di kota lain. Hal ini sesuai ungkapan (Syamsul, 35 tahun) sebagai berikut :

“Pertama kali saya pergi merantau ke kota Brebes selama tiga tahun sebagai penjual sate, karena aktivitas sebagai pelaku sektor informal tidak menunjukkan sutau kemajuan, sebab di daerah tersebut pembeli sate sangat sepi. Hal itu karena daya beli masyarakat yang lemah dan perantau umumnya petani sehingga bergantung pada hasil panen. Begitu pula ketika saya pindah ke kota Purwokerto dan juga beraktivitas sebagai penjual sate, tetapi hanya bertahan selama satu tahun. Selanjutnya pindah ke Kota Malang setelah memperoleh informasi tentang berjualan sate disekitar perumahan mahasiswa tepatnya disamping kampus UB dan setelah mengunjungi Kota Malang selama dua hari untuk mengamati realitas di kota ini, sehingga keputusan pindah merantau tidak terbendung.”

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa perantau Madura yang merantau ke Kota Malang sebelumnya pernah merantau ke kota lain, mengingat ditempat tujuan merantau kurang berhasil sehingga memutuskan untuk merantau ke tempat lain yaitu Kota Malang. Hal ini terdapat beberapa kekuatan yang menyebabkan orang-orang terikat pada daerah asal dan ada kekuatan yang mendorong orang-orang untuk meninggalkan daerah asal. Secara umum mobilitas

penduduk itu terjadi apabila terjadi perbedaan kefaedahan antara dua wilayah. Pada prinsipnya perantau penduduk didasarkan pada dua prinsip adanya tekanan ekonomi, sosial maupun psikologi serta adanya perbedaan nilai kefaedahan antara tempat yang satu dengan tempat yang lain.

Kendatipun pada saat ini telah terjadi kemajuan dalam bidang komunikasi (IT), perantau tidak begitu saja percaya dengan percakapan melalui telepon, tetapi yang bersangkutan ingin mengetahui langsung tentang situasi sosial di daerah tujuan. Apalagi dengan kemajuan dalam bidang transportasi sehingga jarak dan waktu jadi masalah. Dengan demikian perantau akan semakin yakin dengan daerah tujuan sehingga semakin cepat mengambil keputusan dan mempersiapkan diri untuk pergi merantau. Seorang perantau yang sudah pernah pergi merantau ke daerah tujuan lain berarti yang bersangkutan dengan cepat mengambil keputusan dan mudah beradaptasi dengan lingkungan yang baru baik dengan konsumen maupun dengan sesama pelaku sektor informal lain. Hal ini juga diungkapkan oleh seorang perantau (Subaidi, 31 tahun) sebagai berikut ;

“Saya pertama kali merantau ke Jakarta umur 15 tahun. Di Jakarta bekerja sebagai penjual garam selama tujuh tahun. Pengalaman merantau sudah dilakukan dengan semuda mungkin sehingga manis pahitnya ditanah rantau sudah menjadi biasa. Setelah tujuh tahun di Jakarta mempunyai keinginan memiliki usaha sendiri dan pulang ke kampung halaman mencari informasi kesempatan kerja di kota terdekat seperti Malang. Saya mendapatkan informasi tentang malang bahwa cocok untuk bekerja disektor informal sebagai penjual sate keliling. Akhirnya keputusan sudah bulat untuk pergi merantau kembali ke daerah tujuan yang lebih dekat dengan keluarga. Saya

mengetahui Malang juga dari kerabat bahwa di Kota Malang.”

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa perantau ingin memiliki usaha sendiri daripada ikut dengan orang lain yang upahnya atau bayarannya relatif rendah. Kebutuhan keluarga memaksa untuk melakukan aktivitas sendiri disektor informal agar bisa mencukupi kebutuhan keluarga. Dengan demikian perantau memilih daerah tujuan yang jauh lebih dekat dengan keluarga seperti jarak Madura dengan Kota Malang yang lebih dekat. Kota Malang menjadi daerah tujuan karena berdasarkan persepsi perantau kota ini memiliki beberapa kelebihan, seperti sebagai kota pendidikan dan pariwisata. Perkembangan Kota Malang sebagai kota pendidikan dan pariwisata menjadi daya tarik tersendiri bagi perantau tidak terkecuali pendatang asal Madura. Ramainya penduduk baik Mahasiswa maupun para wisatawan merupakan peluang untuk berusaha. Hal ini sesuai ungkapan (Syamsul, 26 tahun) sebagai berikut ;

“Saya mengetahui Malang juga dari kerabat bahwa di Kota Malang banyak mahasiswa dari luar luar Malang sehingga peluang usaha disini banyak pilihan disektor informal serta persaingan disektor informal tidak ketat karena banyak pilihan untuk melakukan aktivitas ekonomi. Setelah dua tahun merantau ke kota Gresik pendapatan sebagai penjual buah-buahan tidak menentu dan tidak jarang merugi karena buah cepat busuk. Ketika ada panggilan telepon dari kerabat di Kota Malang yang mengatakan peluang berusaha sebagai penjual sate sangat besar.”

Pada rangkaian proses merantau dapat diketahui bahwa peran kerabat yang telah terlebih dahulu merantau ke Malang menjadi penting bagi orang Madura, karena apabila tidak

mendapat informasi mengenai daerah tujuan dari kerabat atau teman yang lebih dulu merantau, maka kemungkinan untuk merantau sangat kecil.

Proses merantau berantai yang dilakukan oleh masyarakat Madura berpola afiliasi yang berbasiskan pada hubungan keluarga, pertemanan dan pertetangga. Dalam proses merantau tersebut, orang Madura berangkat ke tempat tujuan merantau bersama dengan kerabat atau temannya dan bertempat tinggal bersama orang yang mengajak merantau. Hal ini sesuai ungkapan (Subaidi, 31 tahun) sebagai berikut ;

“Saya mencari tempat tinggal sesama daerah asal karena saya disini masih minim pengalaman teman kurang banyak jadi masih butuh bantuan teman sesama Madura. Tujuannya tentu tidak terlepas dari kebutuhan materi dan materil yang sangat riskan di hadapi oleh perantau.”

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat dijelaskan bahwa kekuatan daerah asal membuat keinginan merantau semakin kuat. Berbagai kelebihan daerah asal menciptakan peluang baik perantau untuk menetap di daerah tujuan. Pada sisi lain di daerah tujuan telah banyak perantau Madura, hal ini menjadi satu daya tarik tersendiri. Pengalaman dan keberhasilan perantau sebelumnya menjadi daya tarik bagi perantau untuk mencari pekerjaan sebagai penjual sate di daerah tujuan.

Kedaaan perantau berada di daerah tujuan tentu diperlukan tempat tinggal. Kendatipun untuk sementara menumpang di rumah kerabat atau teman, tetapi selanjutnya perlu tempat tinggal sendiri. Namun ada pula perantau yang karena keterbatasannya tidak memiliki uang untuk membayar kontrak, tetapi bergabung dengan perantau terdahulu dalam satu rumah atau pondokan. Hal ini tentu dapat menghemat pengeluaran sehingga remitan yang dibawa atau dikirim ke

daerah asal dapat lebih besar sebagian dapat ditabung yang suatu saat dipakai sebagai penambah modal. Berikut penuturan (Syamhadi, 26 tahun) yang sudah kali pindah daerah tujuan ;

“Hidup di kota membutuhkan biaya yang lebih besar, baik untuk makanan maupun non makanan. Sehingga anggota keluarga tetap berada di daerah asal. Namun perantau tinggal di rumah pondokan bersama dengan orang-orang dari daerah yang sama dengan membayar berpatungan.”

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa perantau tetap menginginkan tinggal bersama dengan perantau lain yang beraktivitas disektor informal seperti penjual nasi goreng, penjual soto dan penjual sate dengan maksud agar perantau selalu mendapatkan kabar tentang daerah asal dan meninitpkan sesuatu (remitan) untuk keluarga bila perantau ada yang pulang. Namun yang tidak kalah penting tentu perantau akan selalu mendapatkan informasi tentang perkembangan daerah asal dan keadaan aktivitas pelaku sektor informal asal Madura pada berbagai tempat di Kota Malang. Mengingat sektor informal merupakan aktivitas ekonomi mandiri yang muncul akibat ketidak mampuan negara menciptakan kesempatan kerja tetapi keberadaannya dianggap seperti hama atau perusak keindahan kota dan kemacetan lalu lintas. Hal ini terutama bila pelaku sektor informal berjualan pada lokasi yang bukan pada tempatnya seperti didepan toko yang masih beroperasi, trotoar dipersimpangan jalan sehingga dapat mengurangi keindahan dan mempersempit badan jalan. Informasi-informasi seperti itu tentu sangat diperlukan agar pelaku sektor informal dapat berjualan dengan tenang dan menghindari terkena operasi peraturan satpol PP.

Sementara itu, memperlihatkan hal yang serupa dengan penelitian Rachbini dan Abdul (1994) bahwa penghematan

juga dilakukan oleh perantau dengan cara menempati rumah-rumah pondok yang sangat murah atau dengan menyewa kamar secara berkelompok. Dengan demikian memudahkan perantau dalam melakukan aktivitas sehari-hari dengan saling membantu satu sama lain. Tidak mengherankan bila ditemukan perantau asal Madura saling kenal dan hidup berkelompok. Namun tidak semua perantau mengadopsi sistem pondok karena setelah berhasil di daerah tujuan cenderung istri yang ditinggalkan diajak untuk pergi meninggalkan daerah asal agar perantau di daerah tujuan ada yang membantu aktivitasnya. Dalam hal ini perantau yang menjemput istri atau kerabat untuk tinggal bersama di daerah tujuan tidak lagi tinggal di pondok, tetapi sudah bisa menyewa rumah untuk ditempatkan keluarga.

Pekerjaan di kota menjadi sangat penting karena penghasilan perantau meningkat setelah kepala keluarganya pergi merantau ke kota, dan mendapatkan pekerjaan disektor informal. Semua perantau ini mengirimkan sebagian atau sebagian besar pendapatannya ke desa. Dilihat dari hasil penelitian Effendi (2004), pendapatan yang rendah menyebabkan perantau tidak memustuskan hubungan daerah asal atau kerabat yang ditinggalkan. Kiriman (remitan) merupakan komponen utama dalam melestarikan ikatan dengan daerah asal. Selain itu, uang kiriman dapat menopang pendapatan rumah tangga yang ditinggalkan di daerah asal. Uang kiriman umumnya tidak di ibestasikan ke lahan pertanian, tetapi dibelajakan untuk keperluan sosial atau kebutuhan konsumtif. Dengan demikian melihat pengaruh remitan terhadap keluarga di desanya sehingga bagian ekonomi informal diperkotaan bisa dianggap sebagian ekonomi di daerah asal yang terpisah lokasinya.

4.4 Strategi Perantau Madura

4.4.1 Strategi Adaptasi

Secara umum strategi bertahan hidup maupun strategi dalam melakukan aktivitas sektor informal sebagai kemampuan seseorang dalam menerapkan cara untuk mengatasi berbagai permasalahan kebutuhan hidupnya. Dalam hal ini yang pertama dibahas adalah strategi adaptasi perantau asal Madura.

Kondisi perantau setelah berada di daerah tujuan tentu lingkungan sosialnya akan berbeda dengan di daerah asal. Dengan demikian perantau beradaptasi dengan lingkungan sosial yang baru sehingga dapat dengan tenang melakukan aktivitas sehari-hari. Berarti beradaptasi di lingkungan sosial yang baru sebagai upaya untuk mengatasi kesulitan hidup selama berada diperantauan. Berikut penuturan (Masfur, 20 tahun) penjual sate yang berangkat dari daerah asal tidak langsung beraktivitas sebagai penjual sate, tetapi membantu kerabatnya terlebih dahulu berikut ;

“Sebagai perantau saya tidak memiliki keterampilan yang dapat diandalkan untuk memperoleh pendapatan. Kendatipun sebagai pelaku sektor informal yang paling mudah dimasuki yaitu penjual sate apalagi orang Madura baik laki-laki maupun perempuan sudah biasa membuat sate, tetapi bagaimanapun juga selera pembeli disetiap daerah pasti akan berbeda-beda sehingga saya perlu membantu paman berjualan sate selama tiga minggu mulai dari berbelanja bahan baku di pasar, meracik bumbu, berjualan keliling kampung sampai melayani pembeli. Setelah itu, barulah menjual sate sendiri pada tempat atau daerah yang berbeda dengan teman-teman penjual sate lainnya.”

Berdasarkan pengalaman membantu paman berjualan sate, kendatipun hanya dalam waktu tiga minggu tetapi banyak hal yang di petik sehingga sehingga berani menjual sate sendiri dan dapat mengetahui apa yang diinginkan oleh para mahasiswa dan rumah tangga di Kota Malang. Dalam kaitannya dengan pembagian daerah berjualan, kendati tidak ada aturan yang tegas dan tertulis, tetapi penjual sate asal Madura dapat memahami dengan mudah. Ketika seorang penjual sudah masuk pada daerah perumahan tertentu atau rumah-rumah kos maka penjual sate yang datang belakangan akan menghindari tempat tersebut walaupun antara penjual sate tidak saling mengenal. Menghindari tempat berjualan pada daerah yang sama, tentu tidak lain untuk menghindari konflik dan kesadaran untuk berbagi rejeki.

Strategi lain untuk menimba pengalaman berjualan sate di daerah tujuan tentu dapat diperoleh bukan hanya dari kerabat, tetapi dari perantau lain yang baru dikenal di daerah tujuan. Hal ini tentu berawal dari permintaan perantau yang baru datang dan bila dikabulkan maka pekerjaan pertama membersihkan rombongan, menata peralatan dan bahan-bahan yang dibawa berjualan mendorong gerobak keliling kampung dan membantu melayani pembeli. Berikutnya ketika perantau sudah dapat dipercaya maka yang disuruh berbelanja ke pasar untuk membeli keperluan membuat sate. Selanjutnya baru diajarkan bagaimana meracik bumbu sate seperti selera orang-orang di Malang, berikut penuturan (Sahrani, 40 tahun) pada awal datang di Kota Malang ;

“Kota Malang selain hanya dikenal melalui media televisi dan cerita tetangga yang bekerja disektor informal. Saya bekerja sebagai penjual kue bakpao dan kokam yang berkeliling masuk kampung atau sekita pabrik di Gresik.

Setelah berjalan dua tahun hasil yang diperoleh masih belum mencukupi kebutuhan hidup keluarga sedangkan biaya hidup sangat tinggi. Bermodalkan tekad untuk menghidupi keluarga. Saya merantau ke Malang atas bantuan teman di Gresik dapat membantu penjual sate yang sudah maju. Setelah belajar dari awal sampai menjual sate memakan waktu dua bulan. Karena tidak ada modal maka saya dapat menerima ajakan juragan sate dan bekerja sebagai anak buahnya.”

Proses seseorang dalam merantau diawali dengan pengambilan keputusan, pengambilan keputusan diawali dengan bekerja atau membuka usaha sendiri di daerah tujuan. Mengingat keputusan yang diambil perantau harus tepat dan rasional guna menghindari kegagalan di daerah tujuan. Namun sebelumnya perantau telah banyak mengumpulkan informasi dari perantau terdahulu yang sudah berada di kota di Kota Malang, baik menyangkut lingkungan sosial maupun tentang aktivitas sektor informal. Informasi daerah tujuan tentu berasal dari kerabat atau teman yang dapat dipercaya, bahkan tidak jarang calon perantau pergi beberapa hari ke daerah tujuan untuk melihat situasi sosialnya.

Mengambil keputusan melakukan mobilitas bukan suatu hal yang mudah, tetapi harus lebih hati-hati sehingga tidak bermasalah dikemudian hari. Sekali perantau menginjakkan kaki di kota tujuan, pantang pulang sebelum menunjukkan hasil kesuksesannya pada keluarga di kampung. Terutama pada etnis tertentu seperti dari Madura, yang terkenal sebagai perantau. Perantau pertama kali yang dilkaukan ketika berada di daerah tujuan masih belajar tentang apa yang perlu dipersiapkan dalam berjualan sate. Selain itu bimbingan dari teman atau kerabat sangat diperlukan agar bisa cepat beradaptasi dalam

beraktivitas baik sebagai penjual sate maupun dengan masyarakat sekitar. Hal ini sesuai dengan ungkapan perantau (Masfur, 20 tahun) sebagai berikut ;

“Sesampainya di daerah tujuan saya tinggal bersama kerabat, selama satu minggu saya belajar mempersiapkan semua kebutuhan dalam berjualan. Selain itu, saya dikenalkan dengan semua teman-teman sesama pelaku sektor informal dengan tujuan cepat beradaptasi di lingkungan yang baru. Selama saya tinggal dengan kerabat yang tidak kalah penting adalah ketika diajak mencari lokasi tempat berjualan sate sehingga kerabat menyarankan agar memilih berjualan ditempat yang ramai namun tidak berdekatan dengan penjual sate lainnya.”

Pernyataan tersebut dapat menjelaskan bahwa awal kedatangan umumnya perantau masih menumpang dan belajar dari perantau Madura yang sudah berhasil di perantauan. Pertama merantau belum diperbolehkan melakukan pekerjaan tertentu oleh kerabatnya, tetapi hanya melakukan pekerjaan-pekerjaan sampingan untuk membantu rekan perantainya. Bagi perantau Madura, usaha sektor informal berjualan sate merupakan usaha yang sesuai dan cocok dengan karakter dan budaya di daerah asal. Sebagai perantau yang mendiami suatu daerah yang memiliki kebudayaan dan sumberdaya alam yang berbeda dengan daerah asalnya, perantau Madura mengembangkan suatu strategi adaptasi untuk tetap bertahan hidup, yaitu adaptasi secara ekonomi maupun sosial. Strategi adaptasi ekonomi dikembangkan untuk dapat memperoleh akses ekonomi untuk meningkatkan taraf kehidupannya.

Pada masa awal merantau, kerentanan perantau terhadap tekanan-tekanan yang terdapat di daerah tujuan mengakibatkan kehidupan perantau tidak stabil. Oleh sebab itu adaptasi

dilakukan agar perantau dapat bertahan dan menyesuaikan diri terhadap tekanan-tekanan di lingkungan baru tersebut. Adaptasi ini dilakukan perantau dengan cara menumpang di tempat tinggal perantau terdahulu untuk tujuan ekonomi, sosial dan informasi, atau dengan cara bertempat tinggal di lingkungan yang dekat dengan kerabat. Sementara itu, pada masa perkembangan, adaptasi dilakukan untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan agar memperoleh kesuksesan di daerah tujuan karena umumnya perantau merantau dengan tujuan memperoleh kehidupan yang lebih baik daripada kehidupan sebelumnya di daerah asal (Safitri dan Ekawati, 2013). Adaptasi ini dilakukan dengan mengembangkan keterampilan dalam pekerjaan agar memperoleh pendapatan yang lebih besar, menerapkan pola nafkah ganda dan mengembangkan jaringan sosial.

Strategi perantau setelah sampai di daerah tujuan melakukan diskusi dengan sesama perantau untuk mengetahui bagaimana lingkungan sosial di daerah tujuan. Sehingga peran perantau terdahulu dalam membantu beradaptasi bagi perantau baru sangatlah penting agar dalam melakukan pekerjaannya disektor informal dapat berjalan dengan mudah. Perantau harus berusaha menjalankan teknik-teknik dan strategi yang digunakan untuk berhubungan dengan lingkungan fisik dan sosial budaya yang ada. Hal ini sesuai dengan penelitian Taufik, Ida dan Santosudarmo (2005) bahwa strategi adaptasi perantau adalah melakukan interaksi sosial, keterlibatan aktivitas sosial dengan penduduk asli maupun sesama perantau. Faktor kesamaan jenis pekerjaan dan tempat tinggal merupakan faktor-faktor yang sangat mempengaruhi keintiman melakukan interaksi sosial. Dengan demikian perantau untuk memudahkan adaptasi dibutuhkan kerjasama antar sesama penjual sate dan satu tempat tinggal di daerah tujuan. Namun bagi etnis Madura perantauan, terutama yang mengambil tempat pada sektor

informal merupakan tuntutan akan penyesuaian kepada kondisi sosial dan budaya relatif lebih kuat dibandingkan dengan perantau yang berada di sektor formal (Rachmawati, 2015).

4.4.2 Strategi Berjualan

Strategi berjualan merupakan cara-cara di dalam proses yang dapat memberikan efek peningkatan pada nilai penjualan. Strategi dibutuhkan agar pelanggan merasa senang dengan gaya berjualan yang perantau lakukan. Hal ini yang menjadi strategi bagi perantau meliputi; usaha pertama kali di daerah tujuan, pemilihan tempat melakukan aktivitas disektor informal, jam kerja yang dibutuhkan oleh perantau, dan mempertahankan pembeli.

Perantau Madura memilih berjualan sate bukan tanpa alasan namun sudah melalui berbagai pertimbangan yang sudah diputuskan sebelum meninggalkan daerah asal. Biasanya pilihan utama untuk melakukan aktivitas di daerah tujuan adalah berjualan sate. Pilihan tentu beragam yang dapat dilakukan setelah sampai di Kota Malang. Bagi perantau berjualan sate merupakan salah satu kesempatan kerja dalam sektor informal dengan teknologi atau cara kerja yang sederhana. Secara budaya penduduk Madura memang akrab dengan Sate, di daerah asal penduduk Madura memang memiliki keterampilan dalam membuat sate. Hal ini seperti diungkapkan oleh seorang perantau (Rahman, 54 tahun) bahwa

;

“Sesampainya di daerah tujuan saya langsung membuka usaha sate. Proses pembuatan sate sampai bumbu-bumbunya sudah dipelajari dari daerah asal. Namun kerabat juga membantu mempersiapkan semua kebutuhan untuk berjualan. Di daerah asal ketika hari-hari besar seperti idul fitri dan idul adha dari yang muda sampai tua

sudah terbiasa membuat sate. Hal seperti ini sudah menjadi rutinitas membuat sate sehingga mempermudah saya untuk langsung berjualan sate di daerah tujuan.”

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat menjelaskan bahwa perantau Madura di daerah tujuan langsung melakukan usaha berjualan sate. Hal ini sesuai dengan konsep sektor informal bahwa suatu usaha tidak diperlukan pendidikan formal. Pengetahuan dan keterampilan membuat sate merupakan suatu budaya sehingga ketika hari-hari besar islam penduduk Madura tidak lepas dengan masakan sate. Dengan demikian membuat sate merupakan rutinitas yang tidak terlewat oleh perantau di daerah asal. sehingga tidak mengherankan bila perantau sesampainya di daerah tujuan langsung melakukan aktivitas sebagai penjual sate.

Usaha yang dijalankan umumnya secara keluarga, akan tetapi tidak semua perantau dapat berjualan sate secara langsung. Kendatipun teman atau kerabat siap membantu segala kebutuhan aktivitasnya melainkan perantau tidak ingin mengganggu aktivitas perantau lain. Hal ini sesuai dengan ungkapan perantau (Subaidi, 31 tahun) yang menyatakan bahwa ;

“Saya pertama sampai di Malang tidak langsung menjual sate tapi bekerja dulu di tetangga menjadi penjual es balok. Malam harinya saya bantu orang tua yang jualan sate. Jadi saya kerja es batu sebagai tambahan modal untuk berjualan sate. Setelah dua tahun kerja di es batu membuka usaha sate dengan modal sendiri tanpa minta uang sama orang tua, karena di daerah asal masih punya adik jadi uang yang dari orang tua itu dikirim ke adik saya di Madura yang sedang sekolah.”

Pernyataan tersebut dapat menjelaskan bahwa pertama kali perantau sampai di daerah tujuan tidak dapat melakukan aktivitas sebagai penjual sate. Bekerja terhadap teman atau kerabat menjadi pilihan utama untuk menambah modal, karena tidak ingin mengganggu tidak ingin menambah beban teman atau kerabat. Setelah modal mencukupi semua kebutuhan maka dapat membuka usaha sate secara mandiri. Kendatipun perantau kekurangan modal bukan menjadi sebuah hambatan untuk dapat membuka usaha sendiri. Hal ini juga didorong oleh keinginan yang kuat demi mencapai cita-cita dapat memenuhi kebutuhan keluarga.

Perantau Madura terkenal rajin dan tekun dalam melakukan usaha yang tidak pernah memilih-milih pekerjaan asalkan halal. Perantau mau berjualan apa saja mulai dari besi tua, tukang rongsokan sampai baju bekas asalkan hasil yang didapatkan halal. Bahkan di sektor perdagangan kuliner sehingga perantau banyak ditemui sebagai penjual sate, soto, dan nasi goreng.

Pemilihan pekerjaan sebagai penjual sate didasarkan pada keterampilan dan kemampuan yang dimiliki. Sate merupakan makanan khas Madura sehingga dapat dikatakan hampir penduduk Madura memiliki keterampilan dan keahlian membuat sate. Hal ini sesuai dengan pernyataan seorang perantau (Heri, 30 tahun) sebagai berikut ;

“Sementara ini usaha sate sudah cocok dengan keterampilan yang saya miliki selama ini. Keterampilan didapat dari keluarga sendiri yang kebetulan di daerah tujuan kerabat bekerja sebagai penjual sate, apalagi keterampilan membuat sate tidak begitu sulit. Dengan demikian sejak pertama kali merantau ke daerah tujuan langsung menekuni usaha sebagai penjual sate.”

Pernyataan diatas dapat menjelaskan lebih lanjut bahwa perantau Madura bekerja berjualan sate didasarkan pada persepsi sate merupakan makanan khas Madura serta keterampilan yang dimiliki dari daerah asal. Selain itu sate juga cukup dikenal oleh masyarakat pada umumnya. Hal ini sesuai dengan konsep sektor Informal bahwa usaha yang dilakukan salah satunya berdasarkan aspek keterampilan tidak didasarkan pada pendidikan formal. Sektor informal mudah dimasuki oleh semua kalangan karena yang dibutuhkan berupa ketekunan, rajin dan tidak perlu keterampilan khusus.

Pada sisi lain perantau membuka usaha berjualan sate didasarkan pada peluang yang ada di daerah tujuan. Peluang ini dapat dilihat di daerah tujuan merantau belum ada yang berjualan sate, maka perantau merasa terdapat peluang yang cukup baik untuk berjualan sate. Perantau memiliki tujuan merantau untuk meningkatkan taraf hidup dengan mencari pekerjaan yang sesuai di daerah tujuan. Memilih berjualan sate karena umumnya sesama perantau telah banyak yang membuka usaha lain seperti bakso, nasi goreng, makanan ringan seperti molen. Berdasarkan kondisi tersebut perantau akhirnya memutuskan untuk berjualan sate.

Strategi memilih berjualan sate di daerah tujuan merantau merupakan suatu keputusan yang dianggap tepat bagi perantau, hal ini disebabkan pada kondisi dari daerah asal dimana umumnya penduduk Madura selain sudah memiliki keterampilan membuat sate sehingga sudah menjadi makanan yang umum bagi semua keluarga. Hal ini sesuai ungkapan perantau (Ali, 29 tahun) sebagai berikut :

“Berjualan sate di Kota Malang sangat menguntungkan karena banyak pendatang yang datang terutama dikalangan mahasiswa. Biasanya mahasiswa jarang

masak sendiri lebih banyak yang membeli makanan yang siap dimakan. Sehingga peminat sate disini lebih banyak dibandingkan daerah asal.”

Berdasarkan pernyataan diatas dapat diketahui lebih lanjut bahwa strategi berjualan sate di daerah tujuan disebabkan peluang berjualan sate di daerah asal cukup kecil. Membuat sate sudah merupakan budaya dan merupakan makanan khas. Selain itu membuka usaha sate di daerah asal tidak memungkinkan untuk berhasil. Hal ini didasarkan kondisi daerah Madura yang kurang menguntungkan secara ekonomi, sehingga kemungkinan besar usaha sate tidak berhasil. Hal ini seperti ungkapan (Rahman, 54 tahun) sebagai berikut :

“Usaha sate di Madura tidak akan maju karena disana ekonomi sangat susah, maka dari orang Madura banyak yang merantau. Seandainya ekonomi atau pendapatan gampang dicari seperti di kota besar banyak orang Madura yang tidak merantau karena kehidupannya akan terjamin dengan keadaan ekonomi yang bagus. Tinggal di Madura itu bukan menambah pemasukan justru menghabiskan uang yang ada karena disana lebih besar pengeluaran sedangkan pendapatannya tidak setiap hari bahkan untuk mendapatkan uang masih menunggu hasil tani seperti tembakau dan padi.”

Ungkapan diatas dapat menjelaskan bahwa bagi perantau Madura membuka usaha sate di daerah asal merupakan pertimbangan kondisi ekonomi yang tidak mendukung, sehingga tidak mengherankan berjualan sate di Madura akan sedikit mendapatkan pembeli, berbeda dengan berjualan sate di daerah tujuan yang merupakan kota besar dengan peluang pembeli yang cukup tinggi. Usaha berjualan sate juga merupakan usaha turun temurun dari keluarga. Berdasarkan pengalaman keluarga sudah banyak yang berjualan sate secara

langsung akan menjadi pertimbangan bagi perantau untuk berjualan Sate di daerah tujuan. Hal ini sesuai ungkapan seorang perantau (Ahmad, 23 tahun) sebagai berikut :

“Usaha sate ini turun temurun dari kakek yang sudah berjualan sate di jember. Tapi usaha sate yang di jember sekarang ditempatin sama kerabat paling tua. Jadi keluarga di daerah asal hampir keseluruhan bekerja disektor informal sebagai penjual sate. Sehingga tidak mengherankan jika keluarga berjualan sate di daerah tujuan masing-masing karena di daerah asal kepemilikan lahan sangat sempit.”

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa strategi yang dilakukan oleh perantau Madura untuk melakukan usaha di daerah tujuan adalah didasarkan pengalaman dari kerabat yang berhasil berjualan sate merupakan suatu pertimbangan untuk berjualan sate. Usaha berjualan sate merupakan usaha turun temurun dari keluarga, dengan demikian keputusan berjualan sate akan lebih memiliki peluang untuk berhasil. Peran teman atau kerabat sangat menentukan tumbuh dan berkembangnya seseorang dalam menekuni sektor informal. Selain itu, tidak hanya menyangkut proses belajar menekuni dalam menekuni sektor informal semata, tetapi juga bertanggung jawab terhadap penentuan segmen pasar yang akan dijadikan sasaran, serta cara menghadapi resiko yang bakal terjadi.

Masalah mempertahankan identitas etnis Madura sebagai penjual sate, pada kenyataannya tidak semua berjualan sate merupakan usaha turun temurun, akan tetapi lebih pada keterpaksaan dan usaha makanan lainnya kurang memiliki prospek. Hal ini seperti diungkapkan oleh seorang perantau (Rahman, 54 tahun) sebagai berikut :

“Saya melakukan aktivitas sebagai penjual sate bukan turun-temurun melainkan belajar kepada teman atau kerabat sesama perantauan yang berjualan sate terlebih dahulu. Disisi lain berjualan bakso namun tidak ada peningkatan pendapatan. Oleh karen itu pindah profesi, setelah satu tahun kemudian mengalami peningkatan yang cukup pesat. Dengan demikian meskipun usaha sate bukan secara turun-temurun tetapi bisa mendapatkan hasil yang baik. Saat itu peluang usahat sate sangat terbuka sehingga sangat tepat untuk pindah dari penjual bakso ke penjual sate.”

Ungkapan tersebut dapat dijelaskan lebih lanjut bahwa biasanya penjual sate bukan merupakan usaha keluarga yang secara turun temurun, melainkan dapat dilakukan oleh siapa saja yang mempunyai keinginan untuk beraktivitas disektor informal. Namun, tidak kalah penting memilih berjualan sate dengan melihat peluang yang lebih memiliki prospek dibandingkan usaha lain yang sudah banyak pesaing seperti nasi goreng dan bakso.

Usaha yang memiliki prospek yang baik tentunya tidak terlepas dari strategi untuk mempertahankan pembeli atau pelanggan, hal ini dilakukan berjualan sate juga merupakan usaha yang mudah ditiru oleh orang lain. Berdasarkan hal tersebut tentunya kualitas merupakan masalah utama yang harus dicermati. Kualitas yang harus dicermati untuk makanan sate adalah rasa yang khas tidak berubah-ubah. Hal ini sesuai ungkapan (Syamhadi, 26 tahun) sebagai berikut :

“Melakukan aktivitas sebagai penjual sate tentu yang harus dijaga adalah kualitas. Banyaknya pembeli merupakan salah satu faktor bahwa rasa yang enak tidak berubah-ubah. Kualitas harus dinomor satukan agar daya beli tetap stagnan. Dengan demikian menjaga

kualitas tentu sangat penting karena semakin banyak pembeli maka pendapatan semakin bertambah.”

Ungkapan diatas dapat dijelaskan bahwa kualitas rasa sate yang baik akan mendapatkan keuntungan banyak, mempertahankan kepuasan pembeli. Karakteristik pembeli yang puas salah satunya adalah selalu melakukan pembelian ulang secara terus menerus atau menjadi pelanggan setia. Upaya penciptaan kepuasan dan kesetiaan pembeli harus selalu diikuti dengan evaluasi terhadap tingkat kepuasan dan kesetiaan yang dicapai oleh pembeli. Pembeli akan membeli produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan perantau. Pembeli sebelum melakukan suatu keputusan pembelian biasanya menilai kualitas suatu produk dari informasi yang telah perantau dapatkan sebelumnya.

Melakukan aktivitas berjualan sate, hal yang paling penting adalah modal usaha yang akan ditanamkan dalam berusaha, berapa jumlah modal serta berapa pula jumlah keuntungan yang akan diraih dalam berjualan. Hal ini juga yang sering dilakukan oleh setiap penjual khususnya dalam hal ini penjual sate Madura hanya membutuhkan modal yang bisa dikatakan cukup terjangkau dari mulai pemilihan hewan ternak yang akan dijadikan bahan baku untuk pembuatan sate Madura. Berjualan sate memang tidak membutuhkan dana atau modal yang relatif besar. Modal yang digunakan berkisar antara 200 ribu hingga 400 ribu perharinya, hal ini sesuai ungkapan (Syamsul, 35 tahun) sebagai berikut :

“Modal yang dibutuhkan antara 250-350 ribu perhari. Modal dalam usaha sektor informal tidak terlalu banyak dikarenakan untuk membeli bahan baku saja tidak terlalu banyak seperti bahan baku di restoran. Menjual sate

diusahakan sekali menjajakan barang dagangan langsung habis waktu itu pula.”

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat dijelaskan lebih lanjut bahwa secara ekonomi modal yang dibutuhkan untuk aktivitas operasional sehari-hari dalam berjualan sate relatif rendah. Namun modal yang dibutuhkan tergantung berapa jumlah tusuk sate yang akan dijual dalam satu kali operasional. Modal minimal dan maksimal cenderung sama antar penjual sate lain. Hal ini menunjukkan bahwa aktivitas sektor informal sebagai penjual sate tidak membutuhkan modal besar berbeda dengan usaha-usaha kelas menengah ke atas.

Faktor ekonomi atau modal menjadi penyebab umum dari pemilihan pekerjaan sebagai penjual sate Madura, latar belakang menekuni usaha sebagai penjual sate disebabkan usaha tidak memerlukan modal yang sangat besar hanya saja memerlukan keterampilan khusus untuk mengerjakan pekerjaan tersebut. Faktor ekonomi juga sangat besar pengaruhnya dalam pemilihan pekerjaan sebagai penjual sate. Hal ini disebabkan karena di tengah keterpurukan ekonomi, pilihan sebagai penjual sate dipandang rasional jika ditinjau dari hasil yang diperoleh karena mampu menghasilkan tambahan pendapatan ekonomi keluarga. Pendapatan yang diperoleh yang diperoleh juga bervariasi. Tentunya tergantung dari modal yang digunakan. Keuntungan yang diperoleh antara 100 ribu hingga 400 ribu sekali operasional. Hal ini sesuai ungkapan (Syamsul, 35 tahun) sebagai berikut :

“Pendapatan diperoleh setiap berjualan relatif sedikit karena modal yang dikeluarkan tidak terlalu besar. Pendapatan biasanya tergantung berapa jumlah tusuk sate yang akan dijual. Berjualan sate di kota lebih menguntungkan daripada di daerah asal karena

pendapatan yang diperoleh dalam satu kali berjualan antara 100-200 ribu rupiah. Sedangkan di daerah asal belum tentu mendapatkan pendapatan seperti ini.”

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat diketahui lebih lanjut bahwa secara ekonomi pendapatan berjualan sate dalam sekali operasional berkisar antara 100 hingga 400 ribu rupiah. Hal ini akan tergantung dari modal yang digunakan dalam satu kali operasional serta pada laku atau habis barang dagangan. Dengan demikian sate yang dijual juga menentukan pendapatan yang diperoleh. Jika sate laris atau habis setiap kali berjualan maka mendapatkan hasil yang maksimal.

Berjualan sate merupakan salah satu usaha sektor informal, dalam usaha ini tidak ada ketentuan waktu dalam menjalankan usahanya. Jam kerja yang dibutuhkan selama berjualan sate tidak menentu karena tergantung banyaknya pembeli. Makanan sate umumnya dapat dijumpai pada sore hari sampai malam hari. Hal ini perantau yang beraktivitas sebagai penjual sate banyak ditemukan saat berjualan pada waktu tersebut. Hal ini seperti diungkapkan (Sahrani, 40 tahun) sebagai berikut :

“Umumnya penjual sate lebih banya dijumpai pada sore hari samapai malam hari. Rata-rata jam 5 sore perantau sudah berangkat berjualan sampai jam 10 malam. Penjual sate dapat berjualan dengan cepat untuk menghabiskan tergantung pada banyaknya pembeli. Ketika memasuki musim liburan tentu daya beli menurun drastis karena mahasiswa banyak yang pulang kampung.”

Pernyataan tersebut dapat menjelaskan lebih lanjut bahwa strategi yang dilakukan perantau Madura dalam berjualan sate adalah dengan menetapkan jam kerja mulai sore hari pukul 5

hingga sampai malam hari pukul 10 malam. Hal ini dilakukan dengan pertimbangan pada waktu tersebut merupakan waktu yang potensial untuk berjualan sate, pada jam-jam tersebut banyak pembeli yang menginginkan makanan sate.

Selain itu, tidak setiap hari berjualan sate habis dalam waktu yang relatif cepat. Ada kalanya lama menunggu pembeli sehingga waktu yang dibutuhkan lebih panjang. Namun demikian tidak menutup kemungkinan jam kerja ditambah apabila dagangan sate masih belum terjual semua. Hal ini sesuai ungkapan (Ali, 29 tahun) sebagai berikut:

“Jika sate masih belum terjual semua, saya menambah jam kerja maksima jam 12 malam. Hal seperti berharap agar habis dalam waktu tersebut dan menunggu pembeli karena biasanya ada yang membeli makanan sate pada saat penambahan jam kerja. Dengan demikian menambah jam kerja tentu dilakukan oleh semua perantau yang beraktivitas disektor informal sebagai penjual sate. Sesampainya pukul 12 malam masih ada yang belum terjual terpaksa harus pulang karena setelah jam tersebut sudah sangat sepi dan bisa dipastikan tidak ada pembeli. Sate tersebut dapat disimpan di dalam kulkas untuk dijual besok hari.”

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat diketahui lebih lanjut bahwa penjual sate memiliki strategi untuk dapat bertahan dan mencukupi kebutuhan ekonomi dengan cara menambah jam kerja apabila barang dagangan masih ada. Berdasarkan konsep sektor informal salah satu indikator adalah jam kerja yang tidak tetap. Penambahan jam kerja umumnya satu jam hingga dua jam. Dengan demikian perantau tetap menunggu pembeli saat menambah jam kerja meskipun belum tentu ada pembeli. Semangat (spirit) yang dimiliki perantau sangat besar dalam menjalankan aktivitasnya dengan prinsip

yang penting berusaha terkait rejeki tuhan yang memberi semuanya.

Setiap usaha baik formal maupun informal akan membutuhkan kelayakan usaha dalam arti dimana usaha tersebut dijalankan dan mengapa daerah tersebut dipilih. Sesuai dengan konsep yang ada berjualan sate merupakan usaha yang memerlukan modal yang kecil. Guna memperoleh hasil yang optimal dengan modal yang kecil diperlukan suatu strategi yang tepat. Salah satu strategi yang ditempuh perantau Madura dalam berjualan sate adalah dengan berjualan keliling yang mana lebih memerlukan modal relatif sedikit dibanding sewa tempat. Hal ini seperti diungkapkan oleh perantau (Mahmudi, 27 tahun) sebagai berikut ;

“Saya menjual sate dengan cara berkeliling dari kampung ke kampung terutama yang padat dengan penduduk baik warga malang maupun pendatang atau anak kos, untuk saat ini memilih keliling karena tidak harus mengeluarkan modal lagi. Sebenarnya lebih enak sewa asalkan murah dan tempatnya strategis, karena kalau keliling saya yang cari pelanggan sedangkan kalau sewa pelanggan yang cari saya. Dengan demikian berkeliling lebih murah namun harus mengeluarkan tenaga tambahan untuk menjajakan dagangan agar laris manis.”

Pernyataan diatas dapat menjelaskan bahwa strategi yang dilakukan perantau dalam berjualan sate adalah dengan berjualan berkeliling. Hal ini dilakukan karena lebih memerlukan modal yang relatif kecil namun, memiliki kelebihan dengan berkeliling dapat diketahui dimana letak pembeli yang potensial. Setiap strategi atau cara yang dilakukan dalam berjualan sate memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Dengan demikian perantau yang memiliki modal relatif sedikit akan berjualan keliling karena

dianggap lebih murah dan tidak perlu mengeluarkan modal tambahan. Sehingga tenaga menjadi modal utama melakukan aktivitas berjualan sate dengan berkeliling.

Setiap perantau memiliki strategi berjualan yang berbeda-beda ada berkeliling dan menyewa tempat. Bagi pemilik modal yang relatif lebih banyak tentu akan menyewa tempat untuk melakukan aktivitasnya. Oleh karena itu tenaga yang digunakan berkeliling sama halnya dengan menyewa tempat untuk berjualan sate. Hal ini seperti ungkapan (Syamhadi, 26 tahun) sebagai berikut ;

“Menurut saya lebih enak sewa daripada keliling. Keliling selain mengeluarkan tenaga lagi mendapatkan pelanggan itu susah karena keliling itu kan tempatnya tidak menentu jadi kalau ada pelanggan yang menunggu penjual sate keliling tapi tak kunjung pelanggan jadi kecewa. Kalau sewa maka tujuan pelanggan langsung kesini dan sudah tau tempat kita berjualan. Menyewa tempat memang mengeluarkan modal lagi tapi jika dihitung keuntungannya sama saja dengan yang keliling.”

Berdasarkan ungkapan diatas dapat diketahui bahwa strategi yang dilakukan perantau Madura dalam berjualan sate adalah dengan menetap menyewa tempat untuk berjualan, hal ini dilakukan karena lebih didasarkan pada waktu tenaga yang kurang memungkinkan untuk berkeliling. Perantau berjualan dengan menyewa tempat bukan tana alasan yang berdasarkan pada pertimbangannya. Oleh karena itu, menyewa tempat berjualan dapat mempermudah aktivitas seperti pembeli sate akan mendatangi tempat dimana perantau tempati. Sehingga penjual tidak perlu mendatangi atau mencari pembeli berbeda dengan berkeliling.

Strategi berjualan sate baik yang berkeliling maupun yang menyewa tempat dilakukan dengan pertimbangan pada daerah yang potensial pembeli. Mengingat Kota Malang merupakan kota pendidikan maka strategi yang dilakukan adalah berjualan dekat kampus yang ramai pembeli dari kalangan mahasiswa. Selain itu banyak ditemukan perantau sebagai penjual sate di daerah rumah-rumah kos/kontrakan. Mahasiswa menjadi target utama karena dianggap tidak sempat mempersiapkan sendiri kebutuhan makannya sehingga butuh makanan yang siap saji seperti halnya sate. Hal ini sesuai ungkapan seorang perantau (Syamsul, 35 tahun) sebagai berikut ;

“Saya mencari tempat jualan ditempat yang ramai dengan mahasiswa serta rumah-rumah kos/kontrakan. Alhamdulillah, saya dapat tempat di gerbang fapet yang merupakan pintu keluar pejalan kaki selain itu disini juga tempat kos-kosan para mahasiswa. Memang target utama saya adalah para mahasiswa yang mendapat gaji tiap bulan dari orang tua tentunya berbeda dengan pendapatan para petani di daerah asal. Namun mencari tempat yang tidak berdekatan antara sesama penjual sate agar tidak terjadi kesalah pahaman antara satu dengan yang lain.”

Salah satu faktor penting dalam melakukan suatu usaha adalah lokasi yang strategis, dekat dengan pembeli maupun bahan baku. Hal ini juga berlaku pada semua aktivitas ekonomi disektor informal sebagai penjual sate. Perantau Madura menentukan tempat berjualan sate adalah dengan mencari lokasi dekat kampus dan rumah-rumah kos/kontrakan dengan harapan banyak mahasiswa yang membeli makanan sate untuk makan sehari hari. Kendatipun akhir-akhir ini penjual sate semakin banyak dan berjualan hampir berdekatan dengan sesama penjual sate lain, tetapi tidak menimbulkan konflik

karena perantau percaya dengan rejeki yang diberikan Tuhan yang maha adil. Dalam hal ini perantau mempunyai strategi dalam hal aktivitas disektor informal sebagai penjual sate di daerah tujuan.

Meraih prestasi atau pekerjaan, memang ada sebagian masyarakat Madura yang memiliki ambisi untuk meningkatkannya. Misalnya saja etnis Madura yang merantau ke daerah lain sebagian dari perantau memiliki kecenderungan berkompetisi dengan orang lain dalam hal pekerjaan untuk mendapatkan hasil yang terbaik. Perantau mengetahui bahwa ada nilai budaya dalam masyarakat Madura yang berkenaan dengan hal ini yaitu "*Karkar colpe*" sebuah ungkapan yang dimaksudkan untuk menumbuh kembangkan sikap mau bekerja keras dan cerdas, apabila kita ingin menuai hasil yang ingin dinikmati (Syamsuddin, 2001). Dengan demikian perantau yang berhasil diperantauan mempunyai kebanggaan tersendiri dan berusaha menunjukkan keberhasilannya itu kepada teman dan kerabat yang masih berada di kampung halamannya..

Etnis Madura yang merantau memilih mata pencahariaan sebagai penjual sate dikarenakan tidak adanya lahan yang mampu digunakan untuk melakukan aktivitas agraris seperti bertani maupun melaut yang dikarenakan tempat yang dihuni sekarang merupakan daerah rantauan, sehingga membuat perantau tidak bisa melakukan aktivitas yang sama seperti ditempat kelahiran atau di daerah asalnya. Tidak mengherankan jika etnis Madura yang memiliki keahlian dalam sektor berdagang serta lihai dalam meracik kuliner Madura membuat etnis ini tetap bertahan di tempat rantauan yaitu sebagai penjual sate Madura. Hal ini serupa dengan penelitian Rachbini dan Abdul (1994), bahwa perantau hampir identik dengan ekonomi informal karena mayoritas dari

perantau bekerja disektor subtisten yang produktivitasnya rendah. Dengan demikian perantau Madura di Kota Malang banyak yang menekui atau bekerja disektor informal.

Persaingan usaha tentunya terjadi pula pada penjual sate. Tetapi persaingan tersebut tidak sampai menyebabkan terjadinya permusuhan, hanya terbatas pada upaya memperoleh penghasilan yang banyak. Memperoleh uang yang banyak tentunya berhubungan dengan strategi-strategi yang dilakukan dalam berjualan. Strategi-strategi yang digunakan perantau Madura dapat dikategorikan dalam empat cara yaitu;

1. Pemilihan makanan yang dijajakan

Memilih jenis makanan yang akan dijajakan sangat berhubungan dengan pengetahuan perantau tentang resep makanan yang diketahui, besar modal yang dimiliki dan bahan yang dibutuhkan. Pengetahuan tentang resep makanan dapat dikatakan merupakan kunci bagi kesuksesan perantau. Sedangkan modal dan bahan masih dapat diusahakan, sedangkan resep makanan merupakan rahasia yang tidak dapat dibagikan kepada orang lain.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa pada awal merantau usaha yang dilakukan adalah berjualan sate, hal ini dilakukan berdasarkan keterampilan dan keahlian yang dimiliki dari daerah asal. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian Purbangkoro (2002) bahwa ciri khas etnis Madura melakukan aktivitas disektor informal sebagai penjual soto dan penjual sate yang menjadi andalan perantau di daerah tujuan. Pada beberapa kasus memang dijumpai bahwa usaha sate merupakan usaha turun temurun dari keluarga. Peran keluarga atau kerabat sangat menentukan tumbuh dan berkembangnya seseorang dalam menekuni sektor informal. Peran keluarga ini tidak hanya menyangkut proses belajar menekuni dalam menekuni sektor informal semata, tetapi juga bertanggung jawab terhadap

penentuan segmen pasar yang akan dijadikan sasaran, serta cara menghadapi resiko yang akan terjadi.

Berdasarkan temuan penelitian diketahui bahwa strategi yang dilakukan perantau Madura adalah masuk pada aktivitas sektor informal sebagai Penjual sate. Strategi ini telah dilakukan sejak perantau memulai usaha hingga ketika mempertahankan kelangsungan usaha tersebut. Sejak memulai usaha misalnya, perantau Madura sebagai penjual sate telah memilih usaha tersebut berdasarkan keahlian dan keterampilanya. Berjualan sate dianggap sebagai usaha yang cocok, secara modal, keterampilan dan pengahsilan yang diperoleh. Bentuk makanan sate yang sederhana, mudah dibuat dan bahan-bahan yang diperlukan mudah di dapat merupakan ciri khas makanan ini. Disamping proses pembuatan yang sederhana dan cepat, makanan ini juga disukai oleh hampir semua orang. Resep yang digunakan umumnya resep dari keluarga, namun demikian ada beberapa penjual sate berusaha meracik sendiri bumbu sate. Hal ini senada dengan Effendi (2004) bahwa pelaku aktivitas disektor informal adalah pekerja yang kebanyakan berusaha sendiri atau dibantu oleh keluarga keluarga yang memiliki modal terbatas (kecil), serta pendidikan dan teknologi rendah sesuai dengan keterampilan yang dimiliki perantau. Tidak mengherankan apabila sektor ekonomi yang banyak menampung sektor informal adalah usaha perdagangan, industri dan jasa kecil-kecilan.

Pilihan sebagai penjual sate, selain karena selera perantau, kemudahan dalam proses pembuatan juga menjadi aspek yang dipertimbangkan penjual sate Madura. Dibutuhkan waktu yang cepat untuk dapat menyajikan sate karena para pembeli juga membutuhkan makanan tersebut dalam waktu yang cepat untuk di konsumsi.

2. Pemilihan waktu berjualan

Pemilihan waktu berjualan juga merupakan salah satu aspek yang perlu dipertimbangkan dalam usaha makanan. Beberapa jenis makanan dapat dijajakan setiap waktu dalam sehari, tetapi makanan tertentu hanya dijajakan pada waktu-waktu tertentu. Pertimbangan waktu berjualan dilakukan berdasarkan pengetahuan penjual sate Madura ini pada kebiasaan makan para pembeli serta cocok tidak makanan jika dikonsumsi sepanjang hari. Pengetahuan tersebut diperoleh dengan memperhatikan kecenderungan masyarakat dalam membeli sate. Hal diatas sesuai dengan Handayani (2009) bahwa rentang waktu kerja disektor informal lebih panjang daripada rentang waktu kerja didalam entitas ekonomi secara formal yang dihitung selama kurang lebih 40 jam perminggu. Pelaku sektor informal sebagian besar tidak memiliki waktu libur secara teratur dan waktu kerja setiap hari dan sepanjang tahun, kecuali sakit atau ada keperluan yang tidak dapat ditinggal. Sedangkan berdasarkan pendapatan yang diterima, antara penjual yang satu dengan penjual yang lain terdapat variasi jumlah pendapatan yang diterima.

Makanan seperti bakso dapat dijual sepanjang hari karena dapat menggantikan makanan rumahan. Akan tetapi sate merupakan makanan yang cocok dijajakan pada sore hari hingga malam hari. Makanan Sate umumnya di konsumsi pada waktu bersantai, terutama sore hingga malam hari. Pemilihan jenis makanan sate juga berhubungan dengan waktu pembuatan makanan. Strategi yang dilakukan perantau Madura dalam berjualan sate adalah dengan mencari waktu yang potensial terkait untuk menawarkan dagangnya. Sate merupakan makanan yang cocok apabila dikonsumsi pada sore dan malam hari, untuk itu penjual sate Madura umumnya menawarkan dagangnya pada waktu tersebut yaitu sekitar jam 5 sore hingga malam hari. Perantau Madura sebagai penjual Sate pada umumnya mempunyai cara atau strategi menambah waktu

berjualan apabila pada rentang waktu yang umumnya berjualan barang dagangan belum habis. Menambah jam kerja berjualan sekitar satu jam. Waktu berjualan juga sangat penting dalam menjajakan makanan. Perantau Madura mulai menjual pada sore hari mendekati malam hari. Hal ini serupa dengan Hasil penelitian (Haryono, 2006), menyatakan bahwa menanggapi pengaturan waktu berdagang pada hari-hari atau jam-jam tertentu hanya akan mengurangi penghasilan. Maka lamanya jam kerja juga turut memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan pendapatan. Dalam rentang waktu jam kerja tersebut terdapat jam kerja efisien, pada jam kerja efisien tersebut penjual sektor informal memiliki peluang menjual barang dagangan yang relatif lebih tinggi.

3. Pemilihan tempat berjualan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa memilih tempat berjualan dilakukan dengan mempertimbangkan siapa yang akan membeli makanan tersebut. Sate merupakan makanan yang dapat dijajakan dengan cara berkeliling. Penjual sate menjual pada lokasi-lokasi yang ramai. Penjual sate yang menggunakan gerobak berkeliling lokasi-lokasi dimana perantau memiliki pembeli tetap, maupun lokasi yang diduga ada penduduk yang mau membeli sate. Menurut Handayani (2009), penentuan lokasi yang diminati oleh sektor informal antara lain, Adanya aglomerasi aktivitas dan kumpulan orang yang melakukan aktivitas bersama-sama pada waktu yang relatif sama, sepanjang hari. Berada pada kawasan tertentu yang merupakan pusat-pusat aktivitas perekonomian kota dan pusat non ekonomi perkotaan, tetapi sering dikunjungi dalam jumlah besar. Adanya kemudahan interaksi antara pelaku sektor informal dengan calon pembeli, meski dalam ruang yang sangat terbatas. Tidak memerlukan ketersediaan fasilitas dan utilitas pelayanan umum.

Berdasarkan hasil penelitian untuk menempati lokasi biasanya sejumlah penjual sate mencari tempat yang dekat dengan kampus atau keramaian, sehingga dagangan sate cepat laku. Terdapat beberapa strategi dalam menjalankan usahanya, beberapa informan lebih memilih berjualan keliling mengingat modal yang digunakan tidak terlalu tinggi dibanding sewa tempat. Beberapa penjual sate mengungkapkan bahwa ada beberapa lokasi yang memang menjadi favorit penjual. Tetapi perantau harus mempertimbangkan faktor tenggangrasa ketika berjualan di lokasi-lokasi tersebut yang dimaksud seperti kampus, perumahan, tempat-tempat kost atau lokasi-lokasi lain dimana pembeli berkumpul. Hal ini sesuai dengan pernyataan Ahmadi (2003) menerangkan terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi lokasi aktivitas sektor informal antara lain: faktor keramaian lokasi, kemungkinan pembeli berbelanja tinggi, kenyamanan dan keamanan. Lokasi dagang bagi pelaku sektor informal yang dianggap aman dan nyaman adalah lokasi yang bebas dari ancaman yang mengganggu. Seperti penertiban atau gangguan dari preman-preman.

4. Strategi berhubungan dengan pembeli

Hubungan dengan pembeli sangat penting bagi penjual makanan seperti sate, terutama untuk menjamin bahwa apa yang perantau jual dibeli oleh pembelinya. Semakin banyak jualan perantau yang laku, maka tentunya perantau akan semakin banyak keuntungan yang di dapat. Istilah pembeli adalah raja sangat penting artinya bagi perantau.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui terdapat beberapa cara untuk menarik pembeli yang dilakukan penjual Sate. Cara-cara tersebut meliputi bersikap ramah kepada pembeli, selalu berusaha mengajak berbicara dan yang terpenting adalah menjaga kualitas dan rasa. Hal ini sesuai dengan pernyataan Alma (2008) bahwa penjual harus sanggup menjual kesan sebelum menjual barangnya dengan mengajak pembeli

berbicara dengan sopan sehingga menciptakan rasa nyaman antara keduanya. Mempertahankan usahanya dibutuhkan penciptaan jaringan. Jaringan, menurut pengertian informan menjalin hubungan baik dengan pembeli bisa direalisasikan dengan meningkatkan dan mempertahankan kualitas rasa sate. Umumnya penjual sate menggunakan resep atau racikan bumbu yang sudah terbukti dari keluarga atau kerabat dan teman. Hal ini senada dengan Kotler dan Amstrong (2008), kualitas produk (*product quality*) adalah salah satu sarana positioning utama pemasar. Kualitas mempunyai dampak langsung pada kinerja produk atau jasa; oleh karena itu kualitas berhubungan erat dengan nilai dan kepuasan pelanggan. Kualitas sebagai karakteristik produk atau jasa yang bergantung pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan pelanggan yang dinyatakan atau tersirat.

Ketika berhubungan dengan pelanggan, selain aspek keramahan dan kualitas rasa, penjual sate juga harus berusaha menyajikan pesanan para pembeli dengan cepat. Hal tersebut tidak menjadi masalah jika pelanggan hanya satu orang saja. Tetapi pada umumnya ketika menjajakan sate di area pemukiman yang padat, jumlah pelanggan yang memesan dapat lebih dari tiga orang dan datang secara bersamaan.

4.5 Perilaku Perantau Dalam Berjualan Sate

Perilaku perantau dalam melakukan aktivitas ekonomi disektor informal dapat di amati diantaranya adalah pekerja keras, tidak pernah menyerah, mempunyai semangat (*spirit*), menciptakan rasa sate, penggunaan bahan baku sate, penentuan harga jual sate, mengembangkan usaha sate, dan berhemat (*menabung*) setiap hari. Keberhasilan suatu usaha sangat ditentukan oleh jiwa dan semangat bagi pemilik dan pelakunya. Kemampuan kreatif dan inovatif pelaku usaha untuk

menciptakan nilai tambah barang dan jasa yang dikelola untuk menghadapi risiko usaha. Persaingan dan perkembangan dunia usaha semakin kuat sehingga untuk meningkatkan usaha diperlukan penanganan yang serius dari setiap pengusaha untuk dapat bersaing dengan usaha lain. Hal tersebut berlaku pada usaha sektor kuliner seperti sate. Untuk menghasilkan rasa sate yang diminati konsumen diperlukan resep khusus sehingga memiliki cita rasa unik berbeda dengan lainnya. Perantau Madura yang berjualan sate menggunakan resep khas Madura yang merupakan resep dari leluhur atau kerabat yang telah memiliki pengalaman dalam membuat bumbu sate. Hal ini sesuai ungkapan perantau (Ali, 29 tahun) sebagai berikut ;

“Selama saya bekerja sebagai penjual sate tetap menggunakan resep yang telah dipelajari dari keluarga. Mempertahankan resep terdahulu sangat diperlukan karena keluarga terdahulu lebih berpengalaman dalam berjualan sate. Oleh karena itu, tidak perlu mengganti resep agar pembeli tidak pindah ke penjual lain. Hal yang dikhawatirkan jika sering berganti resep pembeli justru tidak menurun karena tidak sesuai dengan selera.”

Pernyataan tersebut dapat menjelaskan bahwa perilaku yang dilakukan perantau dalam berjualan sate adalah dengan menggunakan dan mempertahankan resep dari teman atau kerabat. Hal ini dilakukan untuk mempertahankan rasa khas sate Madura yang sudah dikenal oleh banyak pembeli. Namun tidak kalah penting bahwa mempertahankan resep dari terdahulu sangat diperlukan dalam usaha tersebut. Sehingga mengganti resep membutuhkan pertimbangan terlebih dahulu karena dikhawatirkan dapat mengurangi pembeli. Dengan demikian bagi perantau yang sudah menggunakan resep terdahulu tidak perlu mengganti resep.

Penting diketahui bahwa tidak semua perantau Madura yang berjualan sate menggunakan resep yang sudah ada dari leluhur, perantau berusaha meracik sendiri resep bumbu sate berdasarkan kemampuan dan keterampilan yang dimiliki. Hal ini sesuai ungkapan seorang perantau (Bahar, 41 tahun) sebagai berikut ;

“Sebelum saya pergi merantau sudah mengambil keputusan sebelum sampai ke daerah tujuan agar langsung berjualan sate, karena kemampuan dan keterampilan yang dimiliki cukup memahami termasuk resep sate. Sehingga dalam melakukan aktivitas berjualan sate menggunakan resep sendiri. Hal ini didukung oleh kerabat yang berada di daerah asal yang setiap hari-hari tertentu membuat sate.”

Berdasarkan kondisi diatas dapat menjelaskan bahwa perilaku yang dilakukan perantau dalam berjualan sate adalah dengan menggunakan resep sendiri yang sudah dimiliki dari daerah asal dengan menambah bumbu tertentu agar sate memiliki rasa yang berbeda dengan lainnya. Jenis sate yang dijual juga disesuaikan dengan minat pada umumnya. Dengan demikian resep yang diracik sendiri oleh perantau tidak kalah dengan resep penjual lain yang menggunakan resep terdahulu. Namun tidak kalah penting bahwa penjual sate harus mengetahui rasa yang disukai oleh pembeli.

Sate Madura yang khas adalah sate ayam dan kambing. Namun perantau menggunakan daging ayam sebagai sate mengingat peminat sate ayam lebih tinggi dibanding dengan sate kambing. Hal ini harga daging kambing yang relatif lebih mahal sehingga penjualannya lebih mahal. Hal ini seperti diungkapkan (Ahmad, 23 tahun) sebagai berikut ;

“Perantau di Kota Malang rata-rata menggunakan daging ayam karena pemintanya lebih tinggi dibanding daging kambing. Selain itu, daging kambing lebih mahal dibanding daging sate lain dan bau pada daging kambing yang khas sehingga pembeli kurang berminat. Disisi lain, harga daging kambing yang mahal maka harga jual sate tentu lebih mahal dari daging lainnya.”

Pernyataan diatas dapat menjelaskan bahwa perilaku yang dilakukan perantau dalam berjualan sate adalah dengan menggunakan daging ayam. Hal ini dilakukan karena permintaan sate ayam lebih tinggi dibanding permintaan daging kambing. Daging ayam tidak memiliki bau yang menyengat seperti daging kambing sehingga perantau yang beraktivitas sebagai penjual sate tidak menjual sate daging kambing karena berbagai pertimbangan bahwa daging kambing yang lebih mahal dibandingkan dengan daging ayam dan tingkat konsumsi sate daging ayam lebih tinggi dibandingkan dengan daging kambing. Harga yang lebih mahal maka harga jual lebih tinggi, sedangkan target utama penjualan adalah mahasiswa. Sate daging kambing hanya dapat dibeli oleh kalangan menengah keatas karena tidak mempermasalahkan harga. Pada umumnya mahasiswa lebih suka memilih makanan yang relatif lebih murah namun rasa tetap sesuai selera. Sehingga tidak mengherankan jika mahasiswa lebih mengutamakan kuantitas. Berbeda dengan mahasiswa golongan menengah ke atas yang lebih memilih keinginan meskipun harga relatif mahal. Dalam hal ini penjual sate memutuskan untuk tidak menjual sate daging kambing karena dirasa sangat sedikit peminatnya.

Aktivitas berjualan sate seperti usaha lainnya memerlukan suatu proses dalam pembuatannya. Proses pembuatan sate

diusahakan menggunakan bahan daging segar dalam arti dari ayam atau kambing yang baru dipotong atau disembelih. Cara mendapatkan bahan yang segar tersebut umumnya penjual sate Madura membeli daging langsung dari pasar dan langsung diproses. Hal ini seperti diungkapkan perantau (Syamsul, 35 tahun) sebagai berikut ;

“Saya ke pasar berangkat habis sholat subuh untuk belanja kebutuhan sate dan kebutuhan sehari-hari. Pulang dari pasar jam enam pagi dilanjutkan dengan aktivitas langsung mencuci daging ayam dan mengiris daging serta dipotong kecil-kecil seperti bentuk dadu. Setelah dipotong daging ditusuk menggunakan tusuk sate yang satu tusuk berisi tiga potong daging ayam. Memang dalam menusuk daging sate ada strategi sendiri agar daging sate kelihatan lebih besar dan tidak lepas dari tusuknya.”

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat dijelaskan lebih lanjut bahwa perilaku dalam berjualan sate dengan menggunakan daging ayam yang tersedia di pasar. Aktivitas pembuatan sate dimulai pada pagi hari setelah belanja bahan baku di pasar. Bahan diusahakan daging segar agar rasa sate tetap terjaga kualitas dan kenikmatannya. Dalam hal ini mengerjakan sate bagi perantau sudah terbiasa sehingga proses pembuatan sate lebih cepat daripada perantau yang baru. Memotong daging sampai menusuk daging terdapat strategi khusus agar sate yang dijual lebih kelihatan rapi, lebih besar, dan tidak lepas dari tusuknya. Setelah proses pembuatan sate sudah selesai dilanjutkan dengan membersihkan gerobak agar pembeli merasa nyaman. Namun dengan berjualan sate bukan berarti tidak membutuhkan waktu yang lama. waktu proses pembuatan sate sampai berjualan dibutuhkan waktu yang panjang antara 10-14 jam dalam sehari.

Berbeda dengan HR yang memiliki prinsip lebih menyukai membeli daging ayam yang belum dipotong dengan alasan dapat memilih mana ayam yang sehat daripada langsung membeli daging dipasar. Hal ini seperti diungkapkan (Heri, 30 tahun) sebagai berikut :

“Selama saya berjualan sate bahan baku seperti daging ayam tidak pernah membeli di pasar karena menyembelih sendiri lebih baik. Membeli ayam hidup lebih baik dapat melihat dan memilih langsung ternak yang sehat serta cara pemotongannya lebih terjaga kehalalannya. Sedangkan di pasar ayam yang sudah disembelih tidak bisa melihat apakah ternak tersebut dalam keadaan sehat atau sakit dan bagaimana cara memotongnya. Dengan demikian saya beraktivitas disektor informal sebagai penjual sate dengan mengutamakan kehalalan dan kualitas yang saya jual.”

Pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa perilaku setiap perantau Madura yang berjualan sate memiliki sifat sendiri-sendiri. Berdasarkan pandangan HR daging yang digunakan lebih mengutamakan ayam dengan disembelih sendiri, hal ini dilakukan dengan membeli ayam hidup lebih baik karena melihat kondisi ternak secara langsung dan mendapatkan daging dengan mutu yang baik. Perantau dalam melakukan aktivitas sebagai penjual sate lebih mengutamakan kehalalan dan kualitas produknya. Dengan demikian jumlah daging yang didapat lebih banyak memotong sendiri daripada membeli daging yang sudah dipotong. Hal seperti ini menjadi strategi tersendiri bagi perantau yang melakukan penyembelihan ayam sendiri.

Perantau yang beraktivitas sebagai penjual sate dalam menentukan harga berdasarkan harga pada umumnya antar sesama penjual sate, kemudian diambil harga paling minimal.

Hal ini seperti diungkapkan perantau (Sulaiman, 33 tahun) sebagai berikut :

“Sepertinya harga sate di Malang cenderung sama atau mungkin berselisih sekitar Rp. 1.000, sampai Rp. 3.000, ribu rupiah saja. Berbeda dengan harga di kota-kota metropolitan yang lebih mahal dibandingkan di Malang. Harga sate disini mulai dari Rp 10.000, sampai Rp. 12.000, Biasanya harga yang relatif lebih mahal untuk penjual keliling karena wajar saja perantau mengeluarkan tenaga lebih daripada sewa tempat untuk berjualan sate.”

Ungkapan diatas dapat menjelaskan bahwa perilaku perantau yang berjualan sate dalam menentukan harga berdasarkan harga pada umumnya kemudian diambil harga minimal. Hal ini dilakukan agar harga sate masih terjangkau dan dapat bersaing dengan yang lain. Namun harga sedikit bervariasi antara penjual sate sehingga tidak mengherankan jika penjual keliling lebih mahal karena membutuhkan tenaga khusus. Konsumen dalam memilih harga sangat selektif biasanya harga yang relatif murah serta rasa sesuai selera maka akan banyak pembeli terutama dari kalangan mahasiswa.

Usaha berjualan sate bagi perantau penghasilan sudah mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari dan jika ada hasil lebih akan ditabung. Hasil yang diperoleh dalam berjualan sate bagi perantau dirasa cukup cocok dengan keterampilan yang dimiliki terutama dari daerah asal dimana mayoritas penduduk mahir dalam membuat sate. Hal ini seperti diungkapkan (Syamsul, 35 tahun) sebagai berikut :

“Untuk saat ini saya belum berfikir untuk mengganti usaha lain. Beraktivitas sebagai penjual sate sudah mencukupi kebutuhan sehari-hari dan masih bisa menabung. Sampai saat pula saya masih fokus pada usaha

sebagai penjual sate karena sudah menjadi kebiasaan atau aktivitas rutin membuat sate. Keterampilan yang saya miliki membuat sate, sehingga untuk mengganti usaha sate ke usaha lain masih belum mantap. Akan tetapi saat ini berfikir bagaimana istri bisa bekerja sebagai penjual sate untuk menambah pendapatan.”

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa perilaku perantau Madura yang berjualan sate sudah cocok dan sudah menjadi keinginan saat sebelum merantau. Berjualan sate merupakan pilihan didasarkan pada keinginan dan keterampilan yang dimiliki. Hasil yang diperoleh sudah dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari sehingga belum memiliki keinginan untuk berganti usaha. Perantau belum memikirkan berganti usaha karena masih fokus memikirkan kebutuhan rumah tangga yang semakin meningkat. Sebagaimana perantau ingin tetap beraktivitas sebagai penjual sate karena sudah dianggap pekerjaan yang cocok dengan keterampilan yang dimiliki.

Semua perantau memikirkan agar keluarga yang ditinggalkan di daerah asal dapat bekerja disektor informal sebagai penjual sate untuk menambah pendapatan rumah tangga. Meninggalkan usaha yang sudah digeluti dan mempunyai keterampilan sebagai penjual sate akan sulit untuk digantikan dengan usaha apapun melainkan dengan mengembangkan usaha satenya. Hal ini berbeda dengan (Ali, 29 tahun) yang memiliki keinginan untuk mengembangkan usaha lain apabila usaha lain tersebut lebih menguntungkan sebagai berikut :

“Keinginan untuk berganti usaha disektor informal masih ada asalkan usaha yang akan dikerjakan lebih menguntungkan dari usaha sebelumnya yaitu sebagai

penjual sate. Semua perantau yang beraktivitas disektor informal ingin memiliki usaha yang sesuai dengan keterampilan yang dimiliki dengan pendapatan yang lebih besar. Namun berpindah ke usaha lain masih harus belajar kembali dari awal, saya sendiri punya banyak keterampilan seperti membuat tahu telur, nasi goreng dan sate. Akan tetapi, sate menjadi pilihan utama karena perantau dulu masih sedikit yang berjualan sate.”

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa perilaku perantau yang berjualan sate sebenarnya memiliki keinginan yang kuat untuk mengembangkan usaha dengan memilih usaha lain yang lebih menguntungkan. Perantau mencari sumber penghasilan di kota tentunya ingin mempunyai penghasilan lebih besar meskipun beraktivitas disektor informal. Dalam hal ini perantau ingin berpindah usaha dengan tidak meninggalkan usaha satenya melainkan membuka usaha lain selain berjualan sate meskipun usahanya tetap disektor informal. Berpindah usaha untuk mencari penghasilan yang lebih besar justru membuat keputusan harus lebih selektif karena masih memulai dari awal seperti modal yang dibutuhkan sampai memasarkan produk agar mendapat pelanggan yang banyak.

Sebenarnya penjual sate secara keseluruhan seperti usaha pada umumnya. Keinginan umumnya adalah mengembangkan usaha yang sudah ada dengan berusaha mencari alternatif lain. Semua perantau yang beraktivitas disektor informal sebagai penjual sate tentu ingin mengembangkan usaha yang digeluti selama ini. dengan cara menambah usaha dapat meningkatkan pendapatan serta bisa membuka kesempatan kerja terutama bagi kerabat di daerah asal. Hal ini seperti ungkapan (Sulaiman,33 tahun) sebagai berikut :

“Niat awal merantau ingin meningkatkan taraf hidup keluarga tentunya keinginan untuk mengembangkan usaha berjualan sate sangat besar. Saya ingin membuka usaha sate lagi di beberapa tempat dengan cara merekrut calon perantau dari daerah asal yang sama namun masih ada hubungan kekerabatan. Karena di daerah asal banyak yang menganggur terutama pemuda dari kerabat sendiri. Setelah memberi pekerjaan pendapatan juga semakin meningkat hal yang paling penting memberi pengalaman dan keterampilan dalam beraktivitas disektor informal.”

Pernyataan diatas dapat diketahui bahwa perilaku perantau Madura yang berjualan sate memiliki keinginan untuk mengembangkan usaha yang telah dijalani. Keinginan yang kuat karena kebutuhan yang semakin meningkat dalam keluarga. Dengan demikian perantau ingin memberi pekerjaan terhadap kerabat yang masih menganggur di daerah asal dengan sistem bagi hasil karena semua kebutuhan dari tempat berjualan sampai beraktivitas sebagai penjual sate ditanggung oleh perantau terdahulu untuk mengembangkan usaha satenya. Namun yang tidak kalah penting bagi calon perantau di daerah asal dapat memberi pengalaman baru dan mengasah keterampilannya dengan cara beraktivitas disektor informal sebagai penjual sate.

Berhemat merupakan perilaku perantau untuk menuai kesuksesan dan guna mempersiapkan kebutuhan keluarga seperti menyekolahkan anak sampai ke perguruan tinggi. Hal ini seperti diungkapkan (Rahman, 54 tahun) sebagai berikut ;

“Alhamdulillah, setelah saya merantau dan beraktivitas sebagai penjual sate kebutuha sehari-hari dapat terpenuhi dibandingkan tinggal di daerah asal. Hasil dari penjualan sebagian dikirim ke keluarga di daerah asal

selebihnya ditabung untuk mempersiapkan masa depan anak agar bisa sekolah sampai ke perguruan tinggi. Menabung merupakan aktivitas sehari-hari, hal ini hampir dilakukan setiap perantau. Dorongan menabung selain mempersiapkan masa depan anak tentunya sebagai umat islam ingin melaksanakan ibadah haji. Berhaji merupakan cita-cita setiap orang terlebih bagi perantau yang berada di daerah asal maupun di daerah tujuan menjadi sebuah kewajiban bagi perantau. Karena title haji bagi orang madura sangat dihargai dan bisa mengangkat derajat keluarga.”

Pernyataan diatas dapat menjelaskan bahwa setelah pergi dari daerah asal ke daerah tujuan dapat meningkatkan taraf hidupnya dibandingkan di daerah asal. Kebutuhan sehari-hari tercukupi setelah melakukan aktivitas ekonomi di sektor informal sebagai penjual sate. Selain itu, perantau dapat menyisihkan atau menabung dari sisa uang yang dikirim untuk kerabat di daerah asal. Menabung bagi perantau merupakan aktivitas wajib yang dilakukan demi mempersiapkan masa depan putra-putrinya dapat mengenyam pendidikan sampai ke perguruan tinggi. Disisi lain, menabung bukan hanya dilakukan oleh perantauan namun penduduk di daerah asal. Semua memiliki cita-cita agar bisa melaksanakan rukun islam kelima merupakan dambaan bagi umat muslim khususnya perantau asal Madura. Menabung bukan saja menyimpan harta dimasa depan tetapi bagi perantau salah satu persiapan ibadah. Sehingga tidak mengherankan jika perantau asal Madura dengan tidak memilih-milih pekerjaan yang penting hasil dapat membawa barokah bagi diri sendiri maupun keluarga. Mendapatkan title haji merupakan suatu kehormatan tersendiri bagi penduduk Madura karena bisa mengangkat derajat dan martabat dimata penduduk lain. Hal ini menunjukkan bahwa

kesuksesan yang sesungguhnya bagi orang perantau Madura bukan kekaayaan materi semata tapi lebih mengutamakan yang bernilai ibadah.

Perilaku adalah cara bertindak yang menunjukkan tingkah laku manusia. Pada umumnya pola tingkah laku adalah mode tingkah laku yang dipakai oleh manusia dalam melaksanakan aktivitasnya. Perilaku merupakan suatu fungsi dari interaksi antara seorang individu dengan lingkungannya. Hal ini membuktikan bahwa seorang individu dengan lingkungan keduanya secara langsung akan menentukan perilaku seorang yang bersangkutan. Oleh karena itu perilaku seorang individu dengan lainnya akan berbeda sesuai dengan lingkungannya masing-masing.

Pelaku sektor informal sebagai penjual sate yang berhasil perantau yang mempunyai motif berprestasi tinggi. Sikap dan motivasi merupakan bagian yang saling berkaitan dalam keseluruhan kepribadian individu. Hal ini memiliki hubungan timbal balik yang akan menunjukkan kecenderungan berperilaku untuk memenuhi tercapainya pemuas kebutuhan. Perilaku wirausaha seseorang merupakan suatu hasil dari sebuah kerja yang bertumpu pada konsep dan teori bukan karena sifat kepribadian seseorang atau berdasarkan intuisi. Dengan demikian perilaku kewirausahaan merupakan sesuatu yang dapat dipelajari dan dikuasai secara sistematis dan terencana (Basrowi, 2016).

Perilaku perantau Madura sebagai penjual sate dikategorikan dalam tujuh perilaku yaitu;

1. Pekerja keras

Etos kerja perantau Madura, bahwa perantau adalah pekerja keras, tetapi disini lain stereotip yang melekat adalah perantau (perantau Madura) identik dengan pekerjaan yang

membutuhkan keterampilan sedikit, pekerja kasar dan serabutan. Akan tetapi keuletannya dalam suatu pekerjaan membuat perantau (perantau Madura) sukses dalam materi dan kekayaan. perantau mempunyai semangat untuk melakukan perantauan kemana pun. Setelah perantau pergi meninggalkan daerah asal masih tetap dikenal sebagai sosok yang rajin, ulet dan berkinerja tinggi. Karakter dan sifat lain yang juga melekat pada perantau adalah perilaku yang selalu apa adanya dalam bertindak. Suara yang tegas dan ucapan jujur serta apa adanya kiranya merupakan suatu bentuk keseharian yang bisa dirasakan ketika berkumpul dengan orang Madura (Surokim, 2015).

2. Tidak pernah menyerah

Perantau Madura terkenal sebagai tidak pernah menyerah yang sudah dikenal oleh masyarakat luar. Ungkapan *karkarkar colpe'* (mengais terus mematuk) sangat tepat melukiskan sifat rajin perantau. Makna ungkapan ini, layaknya seekor ayam yang mencakar-cakar tanah (*karkarkar*) mencari makanan “sebutir demi sebutir”, kemudian butir demi butir hasil yang didapat dipatuk (*colpe'*) dan ditelannya. Oleh karena keuletan yang disertai kerajinannya itu, mudah dipahami jika orang Madura tidak mudah putus asa, meskipun hasilnya sedikit perantau akan tekun bekerja sampai akhirnya memperoleh apa yang diinginkan. Perantau punya semangat yang tinggi, mau berjuang untuk maju di daerah tujuan. Perantau asal Madura dikenal tidak memilih-milih pekerjaan disektor informal, profesi apapun yang dihadapi mampu melihat kedepan dan berjuang untuk meningkatkan ekonomi rumah tangga.

3. Mempunyai semangat (Spirit)

Perantau Madura mempunyai semangat yang tinggi dalam melakukan aktivitasnya disektor informal sebagai penjual sate. Terbukti dari apa yang dilakukan perantau untuk

mempersiapkan bahan baku yang dibeli di pasar dari pukul tiga pagi sampai persiapan selesai semua pada pukul 10 pagi. Pada jam lima sore perantau berangkat dari rumah kontrakan/pondokan untuk menjajakan produknya berupa sate sampai pukul 12 malam. Dalam hal ini dilihat dari perilaku perantau memiliki semangat tinggi untuk memenuhi atau meningkatkan taraf ekonominya. Bagi perantau tantangan hidup di daerah tujuan untuk mendapatkan uang yang banyak sudah menjadi makanan setiap hari, maka tidak mengehrkan perantau madura menjadi perantau yang tangguh di daerah tujuan. Hal ini sesuai dengan pernyataan (Suryana dan Bayu, 2013).

4. Menciptakan rasa sate

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa perantau Madura sebagai penjual sate adalah dengan menciptakan rasa sate yang berbeda berdasarkan resep khusus, sehingga sate yang dihasilkan diminati konsumen dan memiliki cita rasa unik berbeda dengan lainnya. Perantau Madura yang berjualan sate menggunakan resep khas Madura yang merupakan resep dari leluhur atau kerabat yang telah memiliki pengalaman dalam membuat bumbu sate namun demikian tidak semua perantau Madura yang berjualan sate menggunakan resep yang sudah ada dari leluhur, perantau berusaha meracik sendiri resep bumbu sate berdasarkan kemampuan dan keterampilan yang dimiliki.

5. Penggunaan bahan baku sate

Perilaku yang terkait dengan pemilihan bahan baku sate yang dijual. Sate Madura yang khas adalah sate ayam dan kambing. Pada umumnya perantau Madura menggunakan daging ayam sebagai sate mengingat peminat sate ayam lebih tinggi dibanding dengan sate kambing, namun demikian juga menyediakan sate dengan bahan daging kambing. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa perilaku Penjual sate Madura

terkait dengan proses pembuatan sate adalah perilaku dalam memilih bahan baku sate. Proses pembuatan sate bahan yang digunakan diusahakan menggunakan daging segar dalam arti daging dari ayam atau kambing yang baru dipotong atau disembelih. Untuk mendapatkan bahan yang segar tersebut umumnya penjual sate Madura membeli daging langsung dari pasar pagi hari untuk langsung diproses.

6. Penentuan harga jual sate

Perilaku penjual sate Madura terlihat dalam menentukan harga jual sate. Lingkungan ekonomi di mana penjual sate tinggal mempengaruhi penentuan harga jual. Perantau Madura yang berjualan sate dalam menentukan harga berdasarkan harga pada umumnya antara sesama penjual sate, kemudian diambil harga paling minimal. Berdasarkan penentuan harga tersebut hasil yang diperoleh dalam berjualan sate bagi perantau Madura dirasa cukup.

7. Menabung hasil penjualan

Perantau asal Madura selain dikenal pekerja keras, ulet dan tekun juga rajin menabung. Berhemat merupakan salah satu cara untuk menikmati hasil di hari tua bahkan sebagai persiapan untuk memperbaiki pendidikan anak-anaknya agar tidak sama dengan orang tuanya. Berbagai macam cita-cita dari semua perantau asal Madura tidak pernah terlepas dari cita-cita yang mulia dapat memberangkatkan keluarga terutama kedua orang tuanya yang masih hidup untuk menunaikan rukun islam yang kelima.

Menunaikan rukun islam yang kelima menjadi dambaan bagi etnis Madura, bahkan predikat haji merupakan sebuah simbol identitas yang tidak saja dianggap mengandung sebuah simbol spiritual sebagai seorang muslim. Akan tetapi tidak jarang dan tidak kalah penting bagi perantau predikat itu sebagai sebuah kebanggaan (*prestise*) yang dianggap bisa mengangkat status sosial di tengah masyarakat.

Djakfar (2009) berpendapat bahwa sepulang dari tanah suci perantau bangga menggunakan simbol-simbol, baik dalam bentuk pakaian maupun perilaku. Kopiah putih dan sorban tidak jarang selalu melekat di badan perantau sebagai indikator bahwa dirinya telah berpredikat sebagai seorang haji atau hajjah. Predikat itu menimbulkan konsekuensi simbol-simbol dalam bentuk verbal, seperti kata “*abah*” dan “*ummi*”, adalah sebutan bagi orang tua dewasa dan telah berkeluarga. “*ka'towan*”, panggilan istri kepada suami yang telah haji atau yang lebih muda kepada orang tua sebagai cermin keakraban hubungan antara perantau. “*le' towan*”, panggilan suami kepada istri yang telah berstatus sebagai seorang hajjah atau oleh yang lebih tua kepada siapapun yang lebih muda yang telah berstatus sebagai seorang hajjah. Demikian pula panggilan yang sifatnya umum, seperti “*ajjih*” oleh orang tua kepada anak-anak perantau yang telah menunaikan ibadah haji, atau sebagai bentuk panggilan kepada siapapun yang sudah melakukan haji sebagai wujud penghormatan yang telah tradisi di masyarakat Madura. Betapa bangganya perantau menyandang status seorang haji atau hajjah bagi orang Madura, terutama dalam masyarakat pinggiran, yang tidak mustahil jika seseorang tidak panggil dengan status haji atau hajjahnya perantau akan mudah tersinggung. Alasannya sederhana, jika panggilan itu dinafikan sama halnya mengingkari status yang harus dihormati dan dilestarikan.

4.6 Solidaritas Perantau Madura

Solidaritas adalah rasa kebersamaan, kesatuan, kepentingan, rasa simpati, sebagai salah satu anggota dari kelas yang sama atau bisa diartikan perasaan atau ungkapan dalam sebuah kelompok yang dibentuk oleh kepentingan bersama.

Sedangkan sosial yaitu segala perilaku manusia yang menggambarkan hubungan non-individualis yang berarti hal ini merujuk pada hubungan-hubungan dalam kemasyarakatan, hubungan antar manusia, hubungan antar kelompok untuk mengembangkan dirinya. Jadi secara sederhana solidaritas sosial dapat diartikan sebagai hubungan di dalam suatu kelompok yang didasari oleh rasa kesatuan, kebersamaan, dan kepentingan bersama demi tercapainya cita-cita kelompok. Dalam hal ini terdapat berbagai solidaritas yang dilakukan perantau antara lain; solidaritas sesama perantau dan penjual sate, solidaritas dengan masyarakat di daerah tujuan, solidaritas dalam tempat tinggal kerabat atau teman.

Bagi perantau Madura penjual sate, hidup di perantauan sedikit banyak akan memerlukan bantuan atau pertolongan untuk dapat bertahan hidup. Modal utama agar dapat bertahan salah satunya adalah saling menghormati dan menghargai terutama dengan sesama perantau maupun dengan penduduk asli. Hal ini seperti ungkapan perantau (Rahman, 54 tahun) sebagai berikut :

“Menjalin hubungan sesama perantau madura sampai sekarang masih terjaga dengan baik. Orang madura masih mengedepankan saling menghargai sesama perantau ‘Mon ba’na penter ngargai oreng, bakal eargai oreng’ artinya (jika kamu pandai menghargai orang lain, maka kamu juga akan dihargai orang lain). Jadi yang kita pegang sesama madura adalah saling tolong menolong satu sama lain. Saya pribadi selalu menjaga keharmonisan sesama perantau saya juga sering mengundang teman-teman madura yang saya kenal minta tolong tahlilan dikontrakan. Karena dengan seperti ini sesama perantau madura akan saling mengerti kalau lagi butuh sesuatu.”

Berdasarkan ungkapan tersebut dapat diketahui bahwa bagi perantau Madura harus memiliki banyak teman atau rekan harus saling menghormati dan hidup rukun. Hal ini dilakukan mengingat hidup di perantauan jauh dari sanak kerabat atau keluarga, apabila terjadi sesuatu dapat saling tolong menolong dan membantu. Berada di tanah perantaaun tentu saja akan lebih susah *survive* ketika tidak memiliki keahlian sebagai alat utama untuk melanjutkan hidup. Terlebih lagi ketika tidak memiliki kenalan atau sanak kerabat sebagai tempat bernaung sementara. Hubungan antara perantau Madura sebagai penjual sate merupakan Hubungan yang menyangkut kaitan timbal balik yang saling mempengaruhi dan juga suatu kesadaran untuk saling tolong menolong.

Solidaritas perantau terbilang cukup kental sehingga tidak perlu diragukan lagi karena meskipun bukan sama-sama penjual sate tetap terjaga. Perantau tidak hanya menjalin solidaritas yang beraktivitas disektor informal melainkan mempunyai hubungan baik dari kalangan mahasiswa sesama daerah asal. Hal ini sesuai dengan pernyataan perantau (Sahrani, 40 tahun) sebagai berikut ;

“Hubungan sesama perantau asal Madura yang beraktivitas disektor informal tentu sudah baik. Selain itu, hubungan dijalin dengan kalangan mahasiswa dari Madura. Biasanya jika ada pembeli berbahasa daerah secara tidak sadar langsung berkomunikasi dengan akrab meskipun sebelumnya tidak saling mengenal. Tidak kalah penting ketika pembeli dari sesama daerah asal akan mendapat keistimewaan seperti harga yang beri lebih murah dari harga biasanya dan terkadang porsi makanan ditambah.”

Pernyataan tersebut dapat menjelaskan bahwa solidaritas bukan hanya milik sesama perantau yang beraktivitas disektor

informal melainkan juga dari kalangan mahasiswa. Selain itu, antara perantau penjual sate dengan mahasiswa tersebut secara tidak langsung akan terjalin komunikasi secara spontan sehingga kelihatan sudah sangat kenal lama meskipun sebelumnya tidak saling kenal. Hal ini pembeli biasanya mendapat keistimewaan karena dengan alasan sesama dari daerah asal. Penjual sate terkadang menggratiskan makanan bahkan disuruh mengambil sendiri tanpa ada batasan porsi karena mempunyai perasaan yang sama selama menjalani hidup sebagai perantau. Dengan demikian solidaritas sesama daerah asal baik yang beraktivitas disektor informal maupun mahasiswa sangat kuat sehingga seperti menjadi keluarga sendiri diperantauan. Benar kata pepatah *tatemmoh edimma'a bhei paggun deddi taretan* (ketemu dimana saja tetap menjadi saudara). Hal ini menunjukkan betapa kuatnya hubungan kekeluargaan yang selalu menganggap saudara meskipun hanya sebatas teman.

Aktivitas usaha berjualan sate didasarkan solidaritas mekanik dimana sama-sama memiliki kepentingan dalam usaha. Solidaritas orang pada umumnya berawal dari kerabat, kerabat dan sesama perantau Madura. Hal ini seperti diungkapkan oleh (Ahmad, 23 tahun) sebagai berikut ;

“Waktu pertama kali datang ke daerah tujuan langsung bertempat tinggal dengan kerabat dan teman sesama daerah asal. Pekerja sehari-hari dibantu oleh kerabat terutama istri, saling tolong menolong sudah menjadi kewajiban sesama tinggal di perantauan. Karena tempat yang disewa ini penuh dengan perantau sesama daerah asal. Perantau yang tinggal disini semua beraktivitas disektor informal sebagai penjual penjual sate, nasi goreng, bebek goreng, dan bubur ayam, tapi disini lebih banyak sebagai penjual sate.”

Berdasarkan dari wawancara tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa solidaritas perantau penjual sate pada umumnya terjadi pada lingkup terkecil yaitu kerabat atau teman sesama perantau Madura. Aktivitas berdagang sate solidaritas yang terjadi dibantu kerabat atau teman. Tinggal dalam satu tempat atau pondokan lebih memudahkan interaksi sesama perantau tidak canggung. Dengan demikian perantau lebih memilih tinggal satu rumah atau pondokan karena ketika perantau lain mengalami kesulitan baik sosial maupun ekonomi mudah diatasi sesama perantau. Namun tidak kalah penting bahwa kemungkinan besar tinggal bersama-sama memudahkan informasi di daerah tujuan serta budaya yang di daerah asal akan terbawa ke daerah tujuan seperti tahlilan atau selamatan untuk yang sudah meninggal.

Etnis Madura memiliki pandangan kemasyarakatan yang sangat melekat pada diri perantau Madura antara lain yaitu: bangga akan identitas, tolong-menolong, kebersamaan dan persatuan. Kebersamaan antar anggota keluarga yang harus selalu dijaga tidaklah mengherankan bila melihat sistem kekerabatan di dalam etnik Madura. Perantau Madura sebagai penjual sate hidup rukun baik dengan sesama perantau maupun dengan penduduk asli. Pada sisi lain meskipun tidak ada perkumpulan atau paguyuban sesama penjual sate, akan tetapi antara perantau Madura sebagai penjual sate saling mengunjungi pada saat tertentu.

Hidup rukun dan saling mengenal tidak hanya sesama perantau Madura saja, akan tetapi perantau Madura berusaha membaaur dengan lingkungan dimana perantau berada. Berbeda etnis, lingkungan dan budaya bukan menjadi penghalang untuk hidup berdampingan. Perantau yang berada di daerah tujuan tentu harus menjalankan kaidah-kaidah yang berlaku. Hal ini

seperti diungkapkan seorang perantau (Rahman, 54 tahun) sebagai berikut ;

“Hubungan dengan masyarakat di tempat tinggal alhamdulillah juga baik karena orang madura juga dikenal jiwa perkerabatan yang kuat kita lihat saja kalau hidup di madura keluarga kita ada yang meninggal semua orang akan membantu bahkan kerabat yang merantau atau sudah berkeluarga keluar madura akan pulang untuk melayat, hal itu menunjukkan bahwa urusan kekeluargaan orang madura sangat kental. Memang madura di kenal dengan wataknya yang keras tapi bukan berarti dalam menjalin hubungan dengan sesama masyarakat sekitar juga keras. Kita sebagai pendatang di sini selalu merendah hati kita selalu dibawah perantau dalam bersikap. Saling menghormati, menolong dan mengikuti aktivitas yang diadakan oleh masyarakat sekitar. Dengan bersikap seperti ini kita akan mudah diterima oleh masyarakat. Kuncinya hanya satu ketika menjalin komunikasi dengan masyarakat yang baru dikenal jangan menyombongkan diri agar kita juga dihormati oleh orang lain.”

Berdasarkan dari wawancara tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam ajaran tentang kehidupan bagi etnis Madura yang utama dan terpenting adalah kehidupan yang berimbang antar kehidupan dunia dan akhirat. Selanjutnya dalam hidup ini juga diharuskan untuk bekerja keras dan pantang putus asa, karena dalam hidup ujian akan selalu datang silih berganti. Selain itu pula kita diwajibkan untuk saling tolong menolong sesama ketika mendapatkan masalah atau musibah. Hal yang dilakukan oleh Perantau Madura adalah tidak segan untuk mengenalkan diri dengan lingkungan. Dalam hidup ini tentu saja akan datang suatu saat masalah ataupun musibah dalam kehidupan kita. Hal itu mutlak terjadi dan tidak

dapat dihindari. Hanya saja, proses terjadinya yang kemudian akan berbeda dengan yang lainnya. Bisa bersifat individu maupun bersifat kelompok (sosial). Tentu saja tidak semua permasalahan kemudian dapat diselesaikan dengan mudah. Ada masalah-masalah yang sulit untuk diselesaikan karena beberapa faktor.

Bentuk solidaritas berupa bantuan kerabat di daerah asal dalam mempersiapkan keberangkatan perantau dan bantuan perantau terdahulu di daerah tujuan dapat dikatakan sebuah fenomena yang lazim ditemukan di negara-negara berkembang, dan para etnis yang mobilitasnya tinggi seperti Minang, Jawa, Bawean dan sebagainya (Rachmawati, 2015; Mantra, 2015). Dengan demikian tidak mengherankan setiap kota besar banyak ditemukan asosiasi (perkumpulan) etnis tertentu yang bertujuan dapat membantu perantau yang mengalami kesulitan di daerah tujuan. Pada umumnya perkumpulan ini akan siap membantu kesulitan pendatang baru baik menyangkut ekonomi maupun non-ekonomi. Meskipun tidak saling mengenal dengan pendahulunya, tetapi karena ikatan dari daerah asal yang sama tentu dapat meningkatkan solidaritasnya.

Perantau Madura adalah salah satu etnis yang sangat menjaga hubungan kekerabatan. Ketika perantau merantau yang akan dicari pertama kali adalah kerabat atau sanak kerabat yang berada di daerah tersebut. Itu dilakukan karena masyarakat Madura memiliki budaya untuk tetap menjaga menjaga hubungan kekerabatan tersebut terlebih-lebih jika berada di perantauan. Oleh karena itu masyarakat Madura cenderung akan hidup mengelompok dan membangun solidaritas ketika di perantauan.

Solidaritas mekanik adalah sebuah solidaritas yang dihubungkan karena adanya kesadaran kolektif yang diikat

karena totalitas kepercayaan, cita-cita bersama, komitmen moral, homogenitas yang tinggi, serta hukum bersifat represif. Pada masyarakat perantau Madura di Kota Malang, hubungan yang terjalin diantara perantau dilihat dari konsep solidaritas mekanik disebabkan karena adanya kesamaan nilai (totalitas kepercayaan yang sama), ikatan etnisitas dan satu homogenitas, adanya rasa senasib dan sepenanggungan (penggalangan dana ketika kerabat mengalami musibah). Bagi perantau Madura penjual sate, hidup di perantauan sedikit banyak akan memerlukan bantuan atau pertolongan untuk dapat bertahan hidup. Modal utama untuk dapat bertahan salah satunya adalah saling menghormati dan menghargai terutama dengan sesama perantau maupun dengan penduduk asli. Hubungan antara perantau Madura sebagai penjual sate merupakan hubungan yang menyangkut kaitan timbal balik yang saling mempengaruhi dan juga suatu kesadaran untuk saling menolong. Hidup rukun dan saling mengenal tidak hanya terjadi antar perantau Madura saja, akan tetapi perantau Madura berusaha membaaur dengan lingkungan dimana perantau berada. Hal ini sesuai dengan penelitian (Haryono, 2006) bahwa salah satu ciri dari perantau Madura selalu menjaga kesopanan, saling menghormati, dan menghargai yang harus dijunjung tinggi baik di Madura maupun diluar wilayah Madura.

Aktivitas usaha berjualan sate didasarkan solidaritas mekanik dimana sama-sama memiliki kepentingan dalam usaha. Solidaritas yang ada umumnya berawal dari teman, kerabat dan sesama perantau. Dalam perantauan ikatan kolektivitas perantau Madura sangat kuat karena akan memberikan perlindungan sosial dan keamanan antar anggotanya, baik pendatang baru dari Madura maupun perantau terdahulu. Ikatan kekerabatan bagi penduduk Madura adalah unsur paling penting dalam menjalani sendi kehidupan

bersosial, terlebih bagi perantau yang berada di bumi perantauan. Ada istilah *ma'le tak kaelangan obur* (biar tidak dalam suasana kegelapan) yang maksudnya adalah setiap perantau pasti mencari dan memilih tinggal bersama sesama perantau di daerah asal, baik kerabat atau teman, agar dapat saling membantu dan melindungi serta lebih tahu makna kekerabatan yang lebih erat. Tidak hanya menjaga erat hubungan kerabat yang tinggal bersama di satu perantauan, perantau yang berada di tanah rantau pun tetap memiliki ikatan emosional dengan daerah asal dan kerabat di kampung halaman.

Itulah eratnya hubungan kekerabatan antar perantau Madura sehingga pola pemukiman orang-orang Madura di perantauan selalu cenderung mengelompok, dan membentuk "*Tanean Lanjhang*" (Pekarangan Panjang). Menurut Wiyata (2002), sistem pemukiman *Tanean Lanjhang* ini jangan ditafsiri hidup yang eksklusif (tidak mau bergabung dan berelasi sosial dengan perantau kelompok lain) namun sebaliknya, bisa dilihat kerukunan hidup yang penuh kedamaian antar penduduk Madura di perantauan dengan penduduk lokal dalam kurun waktu yang lama bahkan melahirkan banyak generasi (keturunan) adalah bukti yang cukup akurat, bahwa proses adaptasi dan interaksi sosial penduduk Madura di perantauan terbilang cukup berhasil.

Selain itu, pola interaksi dan komunikasi perantau asal Madura terbilang erat, karena perantau biasa mengadakan rutinitas aktivitas pengajian bersama, baik itu harian ataupun mingguan (yaitu rutin dilakukan di malam jum'at dengan aktivitas tahlilan). Pengajian rutin ini memiliki makna yang begitu penting bagi komunitas Madura di perantauan, selain untuk menjaga kekompakan, mencapai tujuan bersama, memandang sebagai bagian dari kelompoknya, mengenal satu sama lainnya, juga menjadi wadah saling tukar pikiran dan

mencari solusi dari masalah yang perantau hadapi di tanah rantau. Selain bentuk pengajian, ada kebiasaan lain orang Madura yang mencerminkan sikap bahu-membahu dan bergotong royong, berupa arisan (bentuk menabung bersama-sama) atau sejenis pengumpulan uang yang diambil secara bergiliran. Sehingga terbentuknya sebuah pola komunikasi baik itu pola komunikasi satu arah, dua arah bahkan multi arah yang pada dasarnya komunikasi ini adalah salah satu bagian dari hubungan antar manusia baik individu maupun kelompok dalam kehidupan sehari-hari.

Hal ini serupa dengan hasil penelitian (Taufik dkk, 2005) bahwa perantau Madura cenderung memanfaatkan asosiasi suka rela pada aktivitas ritualitas keagamaan seperti pengajian, perkumpulan kematian, arisan dan perayaan hari besar Islam. Asosiasi religius merupakan instrumen efektif untuk melakukan silaturahmi dan hubungan sesama perantau. Undangan aktivitas yang disandarkan pada aspek-aspek keagamaan lebih efektif mempengaruhi perantau mengambil keputusan terlibat dalam kegiatan tersebut dibandingkan asosiasi lain. Sejatinya, semangat kerja sama dan gotong-royong sesama etnis Madura ini sudah mengakar sejak perantau di daerah asal. Hal ini terbukti dengan banyaknya peribahasa-peribahasa orang Madura yang selalu bernuansa ajakan untuk selalu rukun dan peduli sesama. Diantaranya adalah ungkapan "*tada' orang jhereppen eserrop dhibi'* (tidak ada orang yang bisa meniup sendiri matanya yang kemasukan pasir), ada lagi *ras bherrasan tan palotanan, las bellasan sataretanan* (saling kasih-mengasihi sesama saudara). Hal ini senada dengan hasil penelitian (Thamrin, 2010) bahwa solidaritas dapat diartikan sebagai suatu sifat yang mengarah pada rasa empati terhadap kehidupan manusia. Sehingga memunculkan sifat tolong-menolong, bantu-membantu, dan kerjasama lainnya. Itulah mengapa perantau beretnis Madura seringkali ditandai lebih

unggul secara ekonomi daripada rata-rata tingkatan kehidupan penduduk asli, adalah karena keuletan perantau dalam bekerja, semangat gotog royong dalam bersosial, landasan semangat religiusitas dalam melancarkan roda bisnis dan penyamaan persepsi dengan sesama etnis dalam berbisnis yang sehat, halal dan berkualitas.

Jaringan sesama Madura di perantauan terbukti dapat menjadi solidaritas yang kuat bagi masyarakat Madura. Prinsip dasar dari solidaritas adalah bahwa hanya kelompok-kelompok masyarakat yang memiliki seperangkat nilai sosial dan budaya yang menghargai pentingnya kerjasama yang dapat maju dan berkembang dengan kekuatan sendiri. Beberapa hal yang menjadikan jaringan ini dapat menjadi modal sosial etnis Madura di perantauan adalah: (1) berkembang secara mandiri, (2) mampu menyelesaikan masalah-masalah ekonomi dan sosial (3) dan ikatan kolektifitas sosial yang mengakar kuat (Maisaroh, 2008). Suatu kelompok masyarakat tidak cukup hanya mengandalkan bantuan dari luar untuk mengatasi kesulitan ekonomi, tetapi perantau sendiri juga harus secara bersama-sama memikirkan dan melakukan langkah-langkah terbaik guna mengatasi masalah tersebut dengan mengerahkan segenap potensi dan sumberdaya yang dimiliki. Dengan demikian solidaritas menekankan perlunya kemandirian dalam mengatasi masalah sosial dan ekonomi, sementara bantuan dari luar dianggap sebagai pelengkap guna memicu inisiatif dan produktivitas yang muncul dari dalam anggota perantau sendiri. Konsep solidaritas muncul dari pemikiran bahwa seseorang tidak mungkin dapat secara individu mengatasi berbagai masalah yang dihadapi sehingga perlukan adanya kebersamaan dan kerjasama yang baik dari semua perantau yang berkepentingan untuk mengatasi masalah tersebut.