

## **LAMPIRAN 1. Daftar Pertanyaan Wawancara**

### **DAFTAR PERTANYAAN**

#### **I. Motivasi Perantau meliputi:**

1. Apa yang mendorong Bapak/Ibu merantau ke Kota Malang ?
2. Apakah keluarga di daerah asal mendukung Bapak/Ibu merantau ke Kota Malang ?
3. Bagaimana proses awal merantau ke Kota Malang, diajak saudara atau memang kemauan sendiri ?
4. Sebelum merantau ke Kota Malang, apakah pernah merantau ke daerah lain ?
5. Jika pernah, kenapa tidak tetap di Kota tersebut ?
6. Apa yang Bapak/Ibu ketahui tentang Kota Malang ?
7. Bagaimana cara Bapak/Ibu memilih tempat tinggal di Kota Malang ?
8. Apakah mencari tempat tinggal yang sesama daerah asalnya ?
9. Usaha apa yang pertama kali dilakukan berada di Kota Malang?

#### **II. Startegi yang dilakukan Perantau meliputi :**

1. Mengapa Bapak/Ibu memilih berjualan sate ?
2. Mengapa tidak membuka usaha sate di daerah asal?
3. Usaha berjualan sate, apa memang turun temurun di keluarga Bapak/Ibu?
4. Bagaimana cara Bapak/Ibu mempertahankan pelanggan, sementara di sebelah kanan kiri anda berjualan sate juga dan dari suku yang sama ?

5. Untuk kepuasan pelanggan, Bapak/Ibu memomorsatukan kualitas atau keuntungan ibu sendiri ?
6. Bapak/Ibu berjualan dari jam berapa? Sampai jam berapa?
7. Semisal dagangan Bapak/Ibu belum habis pada jam tersebut, apakah menambah jam kerja?
8. Apakah ketika hujan Bapak/Ibu tetap berjualan?
9. Bapak/Ibu berjualan sate dengan keliling atau sewa?
10. Bagaimana cara Bapak/Ibu menentukan lokasi untuk berjualan?

### **III. Perilaku Perantau meliputi :**

1. Apa saja bahan yang digunakan dalam bumbu sate?
2. Apakah resep sate masih mempertahankan resep orang tua ?
3. Apa saja bahan yang dibutuhkan untuk membuat sate ?
4. Apa saja alat-alat yang dibutuhkan dalam proses pembuatan sate ?
5. Bagaimana proses pembuatan sate dari awal hingga akhir?
6. Apakah berkeinginan meninggalkan usaha jualan sate ? dan berganti usaha yang lain ?
7. Berapa harga setiap satu porsi ?
8. Berapa Modal yang dibutuhkan setiap hari ?
9. Berapa Keuntungan bersih yang diperoleh setiap hari ?
10. Dengan pendapatan seperti itu, Apakah Bapak/Ibu bisa memenuhi kebutuhan keluarga?
11. Apa Bapak/Ibu punya keinginan untuk mengembangkan usaha sate ini?
12. Apakah Bapak/Ibu bekerja sama dengan pihak lain dalam menjalankan usaha?

13. Apakah dalam menjalankan usaha Bapak/Ibu dibantu keluarga atau rekan sesama Madura?
14. Bagaimanakah cara Bapa/Ibu menentukan standart harga antar sesama penjual sate?

#### **IV. Solidaritas Perantau**

1. Bagaimana Bapak/Ibu menjalin hubungan dengan masyarakat setempat di lingkungan berdagang dan tempat tinggal?
2. Bagaimana Bapak/Ibu menjalin hubungan dengan sesama perantau asal madura?
3. Adakah organisasi atau paguyuban khusus yang dibentuk, untuk mengelola para penjual sate?

## LAMPIRAN 2. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Aktivitas Ekonomi Perantau Madura	Kategori	Verbatim
a. Motivasi yang mendorong perantau.	Kondisi geografis, pekerjaan sulit, cerita sukses perantau terdahulu.	Merantau ke Kota Malang karena kondisi geografis di daerah asal kurang menguntungkan, sedangkan kebutuhan hidup semakin meningkat dari tahun ke tahun. Mencari pekerjaan sangat sulit di dapatkan selain bertani, pekerjaan tersebut tidak dapat mencukupi kebutuhan keluarga. Motivasi lain datang dari perantau terdahulu yang sudah sukses dengan kata lain untuk upah lebih besar di kota dari pada daerah asal. (AM, AL, BR, HR, MF, MD, RM, SH, SB, SM, SL, SN)
	Kondisi ekonomi karena hutang.	Pada tahun 2000 saya pergi merantau karena banyak tekanan seperti hutang, setelah bangun rumah orang yang dipinjam uangnya mulai datang kerumah untuk menagihnya. Oleh karena itu saya pergi merantau untuk melunasinya. (RH)
	Dorongan keluarga di daerah asal.	Keluarga di daerah asal sangat mendukung untuk pergi merantau, karena dianggap mendapatkan pekerjaan di kota lebih mudah dibandingkan di desa. Bagi saya di kota meskipun kebutuhan hidup lebih tinggi tapi ada pemasukan setiap harinya. (AM, AL, BR, HR, MF, MD, RH, RM, SH, SB, SM, SL, SN)
	Proses awal merantau ke daerah tujuan diajak kerabat atau teman.	Saya meninggalkan daerah asal diajak oleh kerabat atau teman untuk mencari kerja meskipun tidak mudah mendapatkan pekerjaan. (AM, AL, BR, HR, MD, SH, SB, SM, SL, SN)
	Merantau karena kemauan sendiri.	Pertama kali saya merantau ke Kota Malang karena kemauan sendiri meskipun disini tidak ada kerabat atau teman yang mengajak untuk merantau kesini. (MF, RM)
	Perantau tidak langsung menuju daerah tujuan.	Awal pergi merantau tidak langsung menuju Kota Malang melainkan merantau ke kota lain seperti Surabaya, Gresik, Bali, Brebes dan Jakarta. (AL, BR, HR, MD, RM, SH, SB, SM, SL, SN)
	Perantau langsung menuju daerah tujuan.	Saya pertama kali merantau langsung ke Kota Malang sekalipun tidak punya pengalaman di perantauan, karena di daerah tujuan sudah banyak kerabat atau teman yang dapat membantu. (AM, MF, RH)
	Mengetahui Kota Malang dari kerabat atau teman.	Saya mendapatkan informasi atau mengetahui Kota Malang dari kerabat atau teman yang sudah merantau terlebih dahulu. (AM, AL, BR, HR, MF, MD, RM, SH, SB, SM, SL, SN)

Aktivitas Ekonomi Perantau Madura	Kategori	Verbatim
b. Strategi perantau dalam beradaptasi dan berjualan di daerah tujuan.	Tempat tinggal perantau di daerah tujuan.	Sesampainya di daerah tujuan saya tinggal bersama kerabat, selama satu minggu saya belajar mempersiapkan semua kebutuhan dalam berjualan. Saya selama tinggal bersama kerabat diajak melihat tempat jualan dan diajak ke pasar supaya bisa tahu keadaan di lingkungan yang baru. (AM, AL, BR, HR, MF, MD, RH, RM, SH, SB, SM, SL, SN)
	Usaha perantau di daerah tujuan.	Setelah sampai di daerah tujuan saya langsung membuka usaha sate, karena proses pembuatan sate dari awal sampai akhir sudah tahu sehingga sesampainya disini dapat membuka usaha ini tanpa menunggu lama. (AM, AL, BR, HR, MD, SH, SB, SM, SL, SN)  Saya tidak punya keterampilan membuat sate, oleh karena itu sesampainya di daerah tujuan saya magang ikut kerabat atau teman berjualan. Setelah beberapa bulan kemudian sudah mengetahui proses membuat sate sehingga dapat membuka usaha sendiri. (MF, RH, RM, SL)
	Memilih berjualan sate di Kota Malang.	Usaha sate di Madura tidak akan berkembang, karena disana ekonomi sangat susah. Sehari untuk mendapatkan penghasilan seribu rupiah juga sangat susah karena pekerjaan disana adalah para petani. Berjualan di kota daerah asal juga kurang peminatnya karena mungkin sudah dirasa bisa membuat sendiri. (AM, AL, BR, HR, MF, MD, RH, RM, SH, SB, SM, SL, SN)
	Usaha sate yang dilakukan perantau.	Berjualan sate ini tentu karena turun temurun, resep yang digunakan juga resep terdahulu. Namun keluarga tidak berjualan di Kota Malang, akan tetapi untuk resep belajar dari keluarga di daerah asal. (AM, AL, HR, RM, SH, SM)  Saya berjualan sate bukan karena turun temurun melainkan belajar kepada kerabat atau yang terbiasa membuat sate. (BR, MF, MD, RH, SB, SL, SN)
	Menjaga kualitas dan rasa sate.	Menjual makanan tentu yang dijaga adalah kualitas dan rasa agar pelanggan tidak pindah ke penjual lainnya. Tentunya kualitas dinomor satukan agar barang dagangan tetap laku dan tidak mengecewakan pelanggan, kebersihan alat dan barang dagangan juga penting diperhatikan. Selain itu, melayani pelanggan harus sopan dan ramah sehingga tidak merasa risih dengan kita sebagai penjual. (AM, AL, BR, HR, MF, MD, RH, RM, SH, SB, SM, SL, SN)

Aktivitas Ekonomi Perantau Madura	Kategori	Verbatim
Strategi perantau dalam beradaptasi dan berjualan di daerah tujuan.	Modal berjualan sate.	Berjualan sate tidak membutuhkan modal yang banyak dalam satu kali berjualan, modal dibutuhkan 200-400 ribu dalam sekali jualan. Berjualan seperti ini tidak membutuhkan modal yang terlalu besar seperti warung-warung makan. Keuntungan yang didapat antara 100-300 ribu sekali berjualan. (AM, AL, BR, HR, MF, MD, RM, SH, SB, SM, SL, SN)
	Waktu berjualan sate.	Umumnya penjual sate lebih banyak dijumpai pada sore hari sampai malam hari. Pada jam 5 sore penjual sudah mulai berangkat dari tempat tinggal, sedangkan penjual sate pulang pada jam 10 malam. (AM, AL, BR, HR, MF, MD, RM, SH, SB, SM, SL, SN)
	Menambah jam kerja.	Barang dagangan belum habis pada jam 10 yang biasanya menjadi jam pulang, maka saya menambah jam kerja sampai jam 12. Jika pada jam tersebut belum habis maka terpaksa harus pulang dan sate disimpan dalam kulkas. Waktu hujan juga saya tetap berjualan karena untuk menambah pemasukan. (AM, AL, BR, HR, MF, MD, RM, SH, SB, SM, SL, SN)
	Tempat berjualan sate.	<p>Saya berjualan dengan menyewa tempat di depan rumah atau toko, karena dengan menyewa tempat pelanggan akan mencari kita dan sudah tau tempat kita berjualan. Saya rasa lebih enak berjualan dengan seperti ini karena tidak perlu membutuhkan tenaga lagi untuk mendorong gerobaknya. Tentunya tempat berjualan ditempat yang rame seperti disamping kampus, kos/kontrakan. (AM, AL, BR, HR, RH, RM, SM, SL, SN)</p> <p>Berjualan dengan menyewa tempat saya pikir harus mengeluarkan modal tambahan lagi, apalagi harga sewa tempat saat ini mahal setiap tahun harganya semakin naik. Jadi saya memilih berjualan keliling dari kampung satu ke kampung lain. Untuk pelanggan biasanya lebih banyak di daerah kampus, kos/kontrakan karena penghuninya mayoritas mahasiswa. (MF, MD, SB, SH)</p>

Keterangan : Ahmad (AM), Bahar (BR), Heriyanto (HR), Masfur (MF), Mahmudi (MD), Rahman (RH), Rohim (RM), Sahrani (SH), Subaidi (SB), Syamhadi (SM), Syamsul (SL) dan Sulaiman (SN).

Aktivitas Ekonomi Perantau Madura	Kategori	Verbatim
c. Perilaku perantau di daerah tujuan.	Persiapan membuat sate.	<p>Saya bangun pagi sekitar jam 4 setelah sholat subuh langsung pergi kepasar untuk belanja semua kebutuhan. Saya kira semua penjual sate akan bangun pagi karena proses pembuatannya membutuhkan waktu yang cukup lama, setelah dari pasar langsung melakukan proses pembuatan sate, selesai pembuatan sate biasanya pada jam 11 pagi. Setelah itu istirahat persiapan sebelum berangkat jualan. (AM, AL, BR, HR, MF, MD, RM, SH, SB, SM, SL, SN)</p>
	Bahan baku.	<p>Saya biasanya membeli bahan baku seperti daging ayam di pasar yang sudah dipotong. Daging yang pilih untuk membuat sate pada bagian dada dan paha atas, karena akan mendapatkan daging yang banyak. (AM, AL, BR, MF, MD, RM, SH, SB, SM, SL, SN)</p> <p>Daging ayam yang digunakan pada sate dibeli dipasar akan tetapi bukan ayam yang sudah dipotong. Saya membeli ayam yang belum dipotong dengan tujuan lebih banyak mendapatkan daging, lebih murah, dan bisa mengetahui ayam yang sehat atau tidak. (HR)</p>
	Penentuan harga sate.	<p>Harga sate di Kota Malang saya rasa cenderung sama meskipun ada perbedaan harga tidak terlalu jauh antara Rp. 1.000, sampai Rp. 3.000, hal ini terjadi tergantung pada potongan daging yang dijual setiap porsinya. Saya mengambil harga yang sesuai dengan barang dagangan dan harga teman-teman sesama penjual sate. (AM, AL, BR, HR, MF, MD, RM, SH, SB, SM, SL, SN)</p>
	Mengembangkan usaha sate.	<p>Saat ini saya belum berfikir untuk berganti usaha yang ada dalam pikiran ini untuk mengembangkannya agar pendapatan semakin meningkat. Terutama ingin membuka kesempatan kerja khususnya bagi keluarga di daerah asal yang belum mendapatkan pekerjaan. (AM, BR, HR, MF, MD, RM, SH, SB, SL,SN)</p> <p>Saya masih ada keinginan untuk berganti usaha asalkan lebih menguntungkan dari usaha sebelumnya sebagai penjual sate. Namanya berusaha yang dicari adalah keuntungan yang lebih besar. (AL, SM)</p>
	Menabung (berhemat).	<p>Alhamdulillah, setelah saya merantau dan sebagai penjual sate kebutuhan sehari-hari dapat tercukupi dibandingkan di daerah asal. selebihnya ditabung untuk keperluan masa depan terutama bagi anak agar dapat sekolah sehingga mendapatkan pekerjaan yang lebih tinggi dari pada saya. Selain itu, ditabung untuk keperluan ibadah ke tanah suci yang merupakan cita-cita bagi semua umat muslim. (AM, AL, BR, HR, MF, MD, RM, SH, SB, SM, SL, SN)</p>

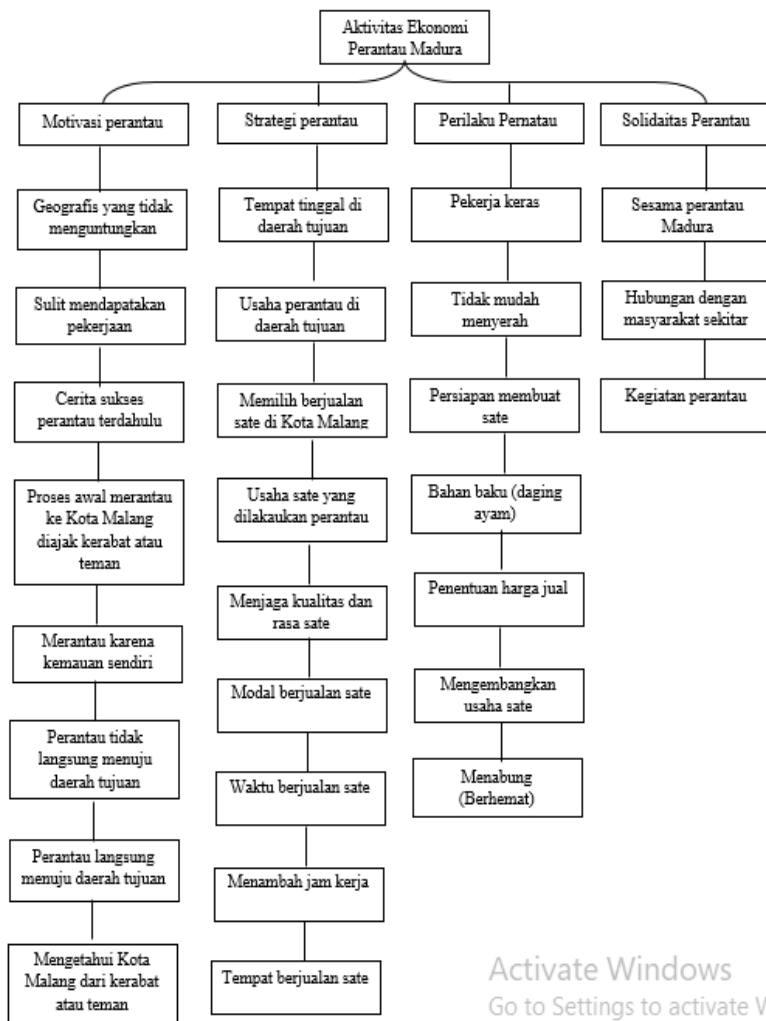
Keterangan : Ahmad (AM), Bahar (BR), Heriyanto (HR), Masfur (MF), Mahmudi (MD), Rahman (RH), Rohim (RM), Sahrani (SH), Subaidi (SB), Syamhadi (SM), Syamsul (SL) dan Sulaiman (SN).

Aktivitas Ekonomi Perantau Madura	Kategori	Verbatim
d. Solidaritas perantau sesama daerah asal.	<p data-bbox="421 236 622 279">Sesama perantau Madura.</p> <p data-bbox="421 644 622 687">Hubungan dengan masyarakat.</p> <p data-bbox="421 911 622 954">Kegiatan perantau.</p>	<p data-bbox="633 236 1020 475">Setahu saya selama ini menjalin hubungan sesama perantau Madura sampai sekarang masih terjaga dengan baik. Sesama dari daerah asal pasti saling membutuhkan satu sama lain sehingga hubungan yang dibangun tetap harmonis, karena dimanapun kita berada tetaplah saudara. Itu yang dipegang oleh semua orang Madura. Ketika saya pertama kali datang ke Malang yang membantu menyiapkan barang dagangan adalah kerabat dan teman sesama perantau. (AM, AL, BR, HR, MF, MD, RH, RM, SB, SM, SL, SN)</p> <p data-bbox="633 496 1020 624">Hubungan tidak hanya dijalin dengan sesama perantau melainkan dengan para mahasiswa sesama daerah asal. saya banyak teman-teman dari mahasiswa dan sampai sekarang kita saling membantu seperti kebutuhan materil dan non materil. (AM, HR, MD, RH, SL)</p> <p data-bbox="633 644 1020 906">Saya dan masyarakat disekitar tempat tinggal mempunyai hubungan yang baik karena saling menghormati dan menghargai satu sama lain. Apalagi perantau Madura dikenal pandai bergaul dengan semua orang sehingga cepat beradaptasi dengan lingkungan yang baru. ketika ada kerja bakti kita saling mengingatkan dan jika ada warga ada yang membutuhkan bantuan saya maka segera memabntunya, hal seperti ini akan hidup rukun tenang meskipun beda budaya sekalipun beda agama. (AM, AL, BR, HR, MF, MD, RM, SH, SB, SM, SL, SN)</p> <p data-bbox="633 911 1020 1104">Selama saya di Malang tidak ada paguyupan orang Madura apalagi paguyupan penjual sate, disini kita berkumpul saja sesama perantau dengan tujuan menambah atau mencari teman. Kegiatan yang biasa dilakukan yaitu yasinan pada malam jumat legi dan arisan hal ini dilakukan agar tetap menjaga silaturahmi, banyak juga dari mahasiswa yang ikut kegiatan tersebut. (HR, MD, RM, SH, SB, SL, SN)</p>

Keterangan : Ahmad (AM), Bahar (BR), Heriyanto (HR), Masfur (MF), Mahmudi (MD), Rahman (RH), Rohim (RM), Sahrani (SH), Subaidi (SB), Syamhadi (SM), Syamsul (SL) dan Sulaiman (SN).



### LAMPIRAN 3. Penyajian Data (*Data Display*)



## LAMPIRAN 4. Penarikan Kesimpulan

Berdasarkan data yang telah diperoleh dan analisis data yang telah dilakukan oleh peneliti, maka dapat diketahui bahwa gambaran kesimpulan aktivitas ekonomi perantau Madura sebagai penjual sate adalah sebagai berikut:

---

Dimensi	Informan AM, AL, BR, HR, MF, RH, RM, SH, SB, SM, SL, dan SN.
Aspek motivasi yang mendorong perantau.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Motivasi informan pergi meninggalkan daerah asalnya karena kondisi geografis, sulit mendapatkan pekerjaan, dan cerita sukses terdahulu.</li><li>2. Informan mendapat dukungan atau dorongan penuh dari keluarga.</li><li>3. Proses informan ke Kota Malang diajak kerabat atau teman.</li><li>4. Informan merantau karena kemauan sendiri.</li><li>5. Sebagian informan tidak langsung menuju Kota Malang.</li><li>6. Sebagian informan langsung menuju Kota Malang.</li><li>7. Informan mengetahui daerah tujuan melalui kerabat atau teman.</li></ol>
Aspek strategi perantau di daerah tujuan.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Informan tinggal sementara dengan perantau terdahulu.</li><li>2. Sesampainya di Kota Malang beberapa informan langsung berjualan sate.</li><li>3. Setelah sampai di Kota Malang beberapa informan tidak langsung berjualan sate melainkan ikut kerabat atau teman.</li><li>4. Informan lebih memilih berjualan sate di Kota Malang dibandingkan di daerah asal.</li><li>5. Beberapa informan menggunakan resep turun temurun dari keluarga dan ada yang menggunakan resep sendiri atau belajar sendiri.</li><li>6. Kualitas dan rasa di nomor satukan agar pembeli tetap datang kembali.</li><li>7. Informan membutuhkan modal antara 200 ribu sampai 400 ribu dalam sekali operasional dengan keuntungan antara 100 ribu sampai 400 ribu.</li><li>8. Rata-rata dari semua informan waktu berjualan pada sore hari sampai malam hari.</li><li>9. Informan menambah jam kerja ketika barang dagangan belum habis.</li><li>10. Tempat berjualan mencari yang strategis atau yang ramai dengan pembeli seperti dekat kampus dan kos/kontrakan.</li></ol>
Aspek perilaku perantau	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Waktu hujan dan sakit ringan informan masih tetap berjualan.</li><li>2. Informan mempersiapkan barang dagangan membutuhkan waktu yang panjang.</li><li>3. Bahan baku berupa daging ayam yang dibeli di pasar.</li><li>4. Menentukan harga jual informan mengambil harga yang relatif sama dengan penjual lainnya.</li><li>5. Informan mempunyai keinginan mengembangkan usahanya karena dianggap cocok dengan keterampilan yg dimiliki.</li><li>6. Menabung atau berhemat sebagai persiapan masa depan keluarga.</li></ol>
Aspek solidaritas perantau sesama daerah asal.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Sesama perantau yang beraktivitas disektor informal maupun kalangan mahasiswa sesama daerah asal terjalin baik, saling membantu baik materil dan non materil.</li><li>2. Hubungan informan dengan masyarakat sangat baik karena saling menghormati, menghagai satu sama lain.</li><li>3. Kegiatan perantau berupa yasinan atau doa bersama dan arisan.</li></ol>

---

Keterangan : Ahmad (AM), Bahar (BR), Heriyanto (HR), Masfur (MF), Mahmudi (MD), Rahman (RH), Rohim (RM), Sahrani (SH), Subaidi (SB), Syamhadi (SM), Syamsul (SL) dan Sulaiman (SN).

## LAMPIRAN 5. Dokumentasi



Pak Subaidi



Pak Sahrani



Pak Heriyanto  
rombang



Membersihkan



Pak Ahmad



Pak Syamsul



Wawancara Pak Syamsul



Istrinya Pak Bahar



Pak Bahar



Pak Rohim



Pak bahar melayani pembeli



Aktivitas Wawancara