

ANALISIS KEWIRAUSAHAAN DALAM MENCIPTAKAN KEUNGGULAN BERSAING PADA KOMUNITAS TOKO MADURA STUDY KASUS DI KOTA PASURUAN

Satrya Bagas Andi Widiyanto, Bambang Sutikno, Dyajeng Puteri Woro Subagio
Universitas Merdeka Pasuruan

Satryabagasaw@gmail.com, Bambangtikno@gmail.com, Dyajengsubagio@gmail.com

Abstrak

Kewirausahaan adalah suatu proses di mana individu atau kelompok individu melakukan upaya dan sarana yang terorganisir untuk menangkap peluang untuk menghasilkan nilai dan berkembang dengan memenuhi keinginan dan kebutuhan melalui penemuan dan keunikan. Wirausahawan Madura yang memiliki karakteristik yang berbeda dengan pengusaha lain, orang Madura dianggap sebagai orang yang teliti dan pekerja keras. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, yaitu penelitian yang berusaha untuk menentukan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data, jadi peneliti juga menyajikan data, menganalisis dan menginterpretasikan. Dengan mengumpulkan data-data dari lapangan yang berupa wawancara dan catatan hasil penelitian lapangan. Deskriptif kualitatif adalah istilah yang digunakan dalam penelitian kualitatif untuk suatu kajian yang bersifat deskriptif. Keunggulan Bersaing Warung Madura Kota Pasuruan memiliki peranan penting dalam penetapan harga dan system pelayanan yang mereka berikan dengan jam buka warung yang 24 jam, mereka memberikan manfaat ke masyarakat sekitar. Saran yang diharapkan bagi para pelaku UMKM Warung Madura untuk lebih menggali strategi pengembangan Warung Madura dengan menambah item yang akan mereka jual seperti pulsa internet, pembayaran online dan token listrik agar meningkatkan kesejahteraan Warung-warung Madura yang ada di Kota Pasuruan.

Kata Kunci: Kewirausahaan; Keunggulan Bersaing; Toko Madura

Abstract

Entrepreneurship is a process in which individuals or groups of individuals make organized efforts and means to capture opportunities to generate value and develop by fulfilling desires and needs through discovery and uniqueness. Madurese entrepreneurs have different characteristics from other entrepreneurs, Madurese people are considered to be careful and hardworking people. The method used in this research is descriptive qualitative, namely research that seeks to determine solutions to current problems based on data, so researchers also present data, analyze and interpret it. By collecting data from the field in the form of interviews and notes from field research results. Qualitative descriptive is the term used in qualitative research for a study that is descriptive. Competitive Advantage of Warung Madura Pasuruan City has an important role in determining prices and the service system they provide with 24hour shop opening hours, they provide benefits to the surrounding community Advice is expected for Warung Madura MSME players to further explore Warung Madura development strategies by adding items they will sell such as internet credit, online payments and electricity tokens in order to improve the welfare of Warung Madura in Pasuruan City.

Keywords: Entrepreneurship; Competitive Advantage; Madura Store

Article History

Received: Agustus 2024
Reviewed: Agustus 2024
Published: Agustus 2024

Plagirism Checker No 234
Prefix DOI : Prefix DOI :
10.8734/Musytari.v1i2.365

Copyright : Author
Publish by : Musytari



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

PENDAHULUAN

Kewirausahaan adalah suatu proses di mana individu atau kelompok individu melakukan upaya dan sarana yang terorganisir untuk menangkap peluang untuk menghasilkan nilai dan berkembang dengan memenuhi keinginan dan kebutuhan melalui penemuan dan keunikan. Keunggulan bersaing adalah kemampuan suatu perusahaan untuk meraih keuntungan ekonomis di atas laba yang mampu diraih oleh pesaing di pasar dalam industri yang sama. Pengusaha yang memiliki keunggulan bersaing senantiasa memiliki kemampuan dalam memahami perubahan struktur pasar dan mampu memilih strategi pemasaran yang efektif.

Wirasahawan Madura yang memiliki karakteristik yang berbeda dengan pengusaha lain, orang Madura dianggap sebagai orang yang teliti dan pekerja keras di daerah migrasinya. Hal tersebut muncul karena beberapa faktor salah satunya adalah harga diri, mereka memiliki prinsip lebih baik membangun usaha sendiri walaupun kecil daripada harus ikut bekerja dengan orang lain. Etos kerja keras, di daerah rantau seringkali orang yang bermigrasi ke lingkungan baru akan mengalami culture shock atau gegar budaya, rindu pada lingkungan lama. Namun hal tersebut tidak terjadi terhadap orang Madura karena secara natural orang Madura akan memastikan dirinya siap dan kemudian mereka akan berkumpul dengan yang satu etnis dengannya. Dengan rasa senasib yang sama, sesama orang Madura akan memberikan peluang bagi saudara maupun teman mereka yang belum memiliki pekerjaan dengan membawanya ikut bekerja dalam sektor pekerjaan yang sama. Sehingga dengan pengalaman selama ikut bekerja, mereka tidak harus memiliki kemampuan yang tinggi untuk membangun usaha karena sudah memiliki pengalaman tersebut. Selain itu, tingkat pendidikan masyarakat Madura masih rendah sehingga mereka menggunakan kemampuan yang mereka punya dalam membangun usaha yang mereka bisa ciptakan. Hal tersebut menunjukkan bahwa pengusaha Madura di daerah rantauan salah satunya tercermin dari pengusaha warung kelontong Madura yang sering ditemukan di kota besar maupun kecil mereka memiliki keunikan yang sama dengan warung kelontong sesama etnisnya, seperti buka memiliki jam kerja selama 24 jam, dengan gaya dan tata kelola warung yang rapih, serta dalam satu wilayah bukan hanya satu dua namun bisa ditemukan beberapa Warung Madura.

Warung Madura yang ada di wilayah Pasuruan ini keberadaannya tidak dijaga oleh pemiliknya sendiri, tetapi dijaga oleh kaum etnis Madura bersama dengan keluarganya dengan sistem imbalan hasil, disini peneliti dapat mengartikan bahwa keberada Warung Madura bekerjanya dengan sistem jaringan dari kelompok sosial atau etnis kaum migran Madura. Kelompok migran etnis Madura ini dapat dijadikan sebagai modal sosial yang dapat dimanfaatkan untuk kegiatan bisnis bagi mereka-mereka dari anggota kelompoknya yang memiliki modal atau sebagai pemodal, seperti yang terjadi pada komunitas etnis orang Madura di kota Pasuruan. Modal sosial yang demikian ini, adalah bagian dari kehidupan sosial seperti jaringan, norma, kepercayaan, yang mendorong partisipan bertindak bersama secara lebih efektif untuk mencapai tujuan-tujuan bersama.

Adanya fenomena aktual ini maka peneliti tertarik untuk mengkaji yang lebih dalam dari keberadaan Warung Madura ini, peneliti akan meneliti pedagang warung kelontong etnis Madura atau yang dikenal dengan istilah Warung Madura yang ada di wilayah Kota Pasuruan. Mereka adalah pedagang warung kelontong yang berada di pinggir jalan diantara kios-kios orang etnis Jawa dan etnis Cina. Penelitian akan mengeksplorasi dalam kajian kewirausahaan yang dianggap sebagai satu tipe spesifik dari suatu perencanaan usaha. Misalnya, jika ada minimal 2 warung yang beroperasi dengan produk (barang dan jasa) yang sama, maka salah satu di antaranya ingin keluar sebagai pemenang dalam persaingan bisnisnya. Sebagai pemenang dalam dunia bisnis seringkali diartikan mendapat pangsa pasar (market share) terbesar yang nantinya akan mempunyai kekuatan bersaing, minimal nantinya warung tersebut akan menjadi warung yang memiliki keunggulan bersaing dan untuk sementara ini peneliti Warung Madura telah mampu memberikan suasana bersaing yang sudah berlangsung cukup lama dan mampu untuk memenuhi kebutuhannya hidupnya diantara banyaknya pemilik usaha yang sama. Dengan semakin banyaknya Warung Madura yang bermunculan, di Kota Pasuruan mengakibatkan persaingan harga semakin ketat dan inovatif dalam menawarkan nilai tambah kepada konsumen untuk menciptakan keunggulan bersaing, sehingga mereka bisa eksis sepanjang waktu dengan kemajuan usahanya.

Berdasarkan paparan fenomena timbulnya budaya wirausaha Warung Madura tersebut diatas, maka peneliti tertarik ingin melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Kewirausahaan Dalam Menciptakan Keunggulan Bersaing Pada Komunitas Toko Madura Melalui Study Kasus di Kota Pasuruan”**.

METODE PENELITIAN

Penelitian yang akan dilakukan termasuk kedalam jenis penelitian lapangan (field research) yaitu penelitian yang pengumpulan datanya dilakukan di lapangan untuk mengadakan pengamatan terhadap suatu fenomena dalam suatu keadaan alamiah penelitian study kasus adalah pendekatan kualitatif yang penelitiannya mengeksplor kehidupan nyata, sistem terbatas kontemporer (kasus) atau beragam sistem terbatas (berbagai kasus), melalui pengumpulan data yang detail dan mendalam yang melibatkan beragam sumber informasi dan melaporkan deskripsi kasus. Dilihat dari sifatnya, penelitian ini bersifat deskriptif, yaitu penelitian yang berusaha untuk menentukan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data- data, jadi peneliti juga menyajikan data, menganalisis dan menginterpretasikan. Dengan mengumpulkan data-data dari lapangan yang berupa wawancara dan catatan hasil penelitian lapangan. Deskriptif kualitatif adalah istilah yang digunakan dalam penelitian kualitatif untuk suatu kajian yang bersifat deskriptif. Subjek yang diambil dalam penelitian ini adalah para pedagang warung madura yang ada di kota pasuruan. Teknik pemilihan informan pada penelitian kali ini menggunakan teknik Purposive Sampling, Purposive Sampling adalah pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini yaitu informan dianggap mampu dan cakap tentang apa yang di harapkan oleh peneliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Budaya Etos Kerja Orang madura

Berdasarkan kutipan hasil wawancara dengan informan Pak Anto, peneliti menemukan bahwa strategi dagang yang dilakukan orang Madura dalam melakukan pelayanan adalah dengan tetap buka warung selama 24 jam agar pelanggan yang membutuhkan barang dapat berbelanja kapan saja. Pak Supri selaku wirausaha Warung Madura kepada, menjelaskan strategi dagang selanjutnya adalah produk dagang yang dijual harus lengkap atau minimal memenuhi kebutuhan masyarakat sekitar. Warung Madura berciri khas menjual apa saja alias serba ada. Warung Madura tidak hanya menunggu pembeli yang datang ke warung tetapi merubah sistem dagang. Perubahan sistem dagang yang peneliti lihat langsung adalah adanya layana pesan antar. Layanan pesan antar ini dijadikan pengelola dan penjaga warung sebagai ajang jemput bola. Pengelola warung biasanya memfasilitasi kendaraan seperti sepeda motor untuk mobilisasi dan inventaris operasional warung.

Prosesur Memulai Usaha

Usaha waralaba seperti Warung Madura yang bermodal awal sangat besar dan berkeuntungan besar harus difikirkan secara matang eksekusi memulainya. Menurut Bapak Ahmad selaku Pelaku UMKM Warung Madura Aulia 2, menjelaskan jika paling sedikit untuk mengisi kebutuhan warung berupa produk yang akan dijual sebesar 30 hingga 50 juta, dan ini belum termasuk perlengkapan penunjang Warung Madura seperti etalase kaca dan rak kayu. Untuk itu pengelola Warung Madura harus mempertimbangkan banyak hal dalam memulai usaha.

Strategi Pembangunan Warung madura

Upaya mempertahankan dan mengembangkan usaha yang dimulai memiliki tantangan yang lebih besar dari hanya memulai usaha. Untuk itu, pengelola Warung Madura melakukan strategi pengembangan agar warung yang mereka jalankan mampu bertahan dan bersaing dengan minimarket dan warung lokal lainnya serta berkembang menuju ke arah sukses sebagai

pengusaha. Strategi pembangunan Warung Madura berkaitan dengan produk mencakup stok produk dan kualitas variasi produk dan tampilan warung. Dapat terlihat dari tampilan ciri khas Warung Madura dapat menggambarkan kelengkapannya dikarenakan di setiap lemari atau etalase, produk-produk disusun dengan rapih sehingga mudah dilihat oleh konsumen. Dibandingkan dengan warung konvensional lainnya yang terkadang tidak terlalu rapih dalam Menyusun produk-produk yang dijual sehingga membuat konsumen tidak tertarik.

Warung Madura juga melengkapi produk yang dijualnya mulai dari bensin, token, dan pulsa yang berbeda dengan warung konvensional lainnya dan ini bisa menjadi keunggulannya tersendiri. Harga, sistem penentuan harga dasar Warung Madura sebisa mungkin selalu mencari agen termurah di setiap wilayahnya sehingga dapat memberikan harga terbaik yang dapat bersaing dengan warung lainnya. Di sisi lain juga beberapa Warung Madura menyediakan jasa antar gratis untuk wilayah tertentu dimana ini menjadi value yang baik pada saat berbelanja. Ibaratkan sudah berbelanja dengan harga murah lalu mendapatkan jasa pelayanan secara gratis. Hal ini tentu saja menarik bagi para konsumen.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dengan penjaga beberapa warung madura di kota pasuruan dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Orang Madura Kota Pasuruan memiliki budaya etos kerja yang sangat tinggi dengan komitmennya. Mereka yang memiliki usaha Warung Madura dapat dilihat dari system pelayanan dan jam operasional warung yang buka hingga 24 jam dengan mempertimbangkan pegawai yang bergantian berjaga, melakukan strategi pemasarannya dengan kelengkapan produk dan stok barang serta perilaku yang ramah agar tidak mengecewakan pembeli, dan mulai menggunakan kecanggihan komunikasi dan teknologi dengan layanan pesan antar.
- 2) Kemampuan Mengambil Risiko, dari pelaku Warung Madura Kota Pasuruan sangat baik, sebagai seseorang pelaku usaha yang berorientasi kepada peluang yang ada. Keberanian menghadapi resiko dalam menghadapi suatu tantangan dipengaruhi oleh sifat pantang menyerah dan rela berkorban untuk kelompoknya serta kepercayaan diri yang tinggi. Modal keyakinan yang tinggi ini akan membuat komunitas kaum Madura pendatang di Kota Pasuruan memiliki kesanggupan untuk memperoleh hasil dalam membuka warung kelontong, dan semakin besar pula kesediaannya untuk mengambil resiko akan semakin membuat karakter usaha kelompok semakin solid dan kemampuan mengambil resiko ini bagi komunitas lain atau menurut orang lain adalah resiko yang harus dihindari.
- 3) Etika bisnis, kaum pendatang Madura di Kota Pasuruan diantaranya dalam hal manajemen usaha yang komitmen, etika pemasaran yang jujur dan ramah, dan etika lingkungan dengan menjaga keamanan dan ketertiban serta kebersihan lingkungan serta kepeduliannya. Semua aspek etika bisnis tersebut dilakukan dengan baik dan bertanggung jawab pada komunitas warung Madura Kota Pasuruan sehingga dapat menciptakan lingkungan usaha yang kondusif atau saling mendukung, yang menyebabkan kinerja warung Madura semakin menjadi baik. Dimana kinerja ini akan menjadi salah satu faktor meningkatnya produktivitas Warung Madura Kota Pasuruan. Sehingga dapat dikatakan bahwa, dengan menerapkan etika bisnis secara tepat, tingkat keuntungan dari komunitas warung Madura Kota pasuruan dapat meningkat.
- 4) Norma merupakan nilai yang bersifat kongkret sangat sangat dipegang erat oleh kaum komunitas warung Madura sebagai ciri khas etnis mereka. Diciptakan untuk menjadi panduan bagi setiap individu untuk berperilaku sesuai dengan aturan yang berlaku di komunitas, dan nilai-nilai yang terkandung dalam suatu jaringan sosial. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa kaum pendatang etnis Madura memosisikan nilai-nilai menjadi penting sebagai pengikat atau perekat untuk mempersatukan dalam menjalin hubungan bisnis mereka. Modal sosial mereka cenderung mengikat identitas eksklusif dan mempertahankan homogenitas kelompoknya, sedangkan modal sosial ini menyatukan dari beragam ranah sosial dan kepercayaan menyangkut hubungan timbal balik yang

saling menguntukan dan masing-masing pihak memiliki pengharapan yang sama-sama dipenuhi oleh kedua belah pihak.

REFERENSI

- C. Prayhoego dan D. Devie, "Analisa Pengaruh Total Quality Management Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Perusahaan."
- D. Purnama Indah Dan Devie, "Analisa Pengaruh Customer Relationship Management Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Perusahaan."
- D. R. Dewi, D. A. Nuswantara, E. Pudyastuti, And A. Saputra, "Upaya Peningkatan Keunggulan Bersaing Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm) Di Kota Medan di Masa Pandemi Covid 19."
- G. Widiatmo dan B. B. Retnawati, "Peran Orientasi Kewirausahaan Dan Sumber Daya Perusahaan Terhadap Keunggulan Bersaing Pada Ukm Mekarsari Kandri Semarang."
- Helin G Yudawisastra, Lu'lu Ul Maknunah, Hanik Amaria, Ferdinandus Lidang Witi, Nuryanti, Acai Sudirman. (2022). Kewirausahaan Ukm Di Era Digital.
- Inda Lestari, Miguna Astuti, Hariyanto Ridwan. (2019). Pengaruh Inovasi Dan Orientasi Kewirausahaan.
- J. I. Manajemen, D. Bisnis, M. Claudya, W. Suryani, And T. Parulian, "Pengaruh Sistem Pemasaran Kewirausahaan Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Inovasi Pada Ukm Kuliner Kota Medan The Effect Of Marketing Entrepreneurship Marketing Systems For Competitive Advantages And Innovations In Culinary Small And Medium Enterprises In Medan City."
- L. Rahmasari, "Analisis Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Inovasi, Dan Kapabilitas Pemasaran Terhadap Keunggulan Bersaing Pada Ukm Olahan Ikan Di Semarang," Jurnal Ilmiah Aset, Vol. 23, No. 1, Pp. 21–30, Mar. 2021, Doi: 10.37470/1.23.1.174.
- Puji Hastuti, Agus Nurofik, Agung Purnomo, Abdurrozzaq Hasibuan, Handy Aribowo, Annisa Ilmi Faried, Tasnim, Andriasan Sudarso, Irwan Kurniawan Soetijono, Didin Hadi Saputra, Janner Simarmata. (2020). Kewirausahaan Dan Ukm.