

Strategi Bertahan Warung Madura di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat

Dewi Aprilia Shansa¹, Imron Hadi Tamim², Gede Kamajaya³, Nyoman Ayu Sukma Pramestisari⁴

¹²³⁴Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Udayana

Email: dewiaprilia.shansa@gmail.com¹, el_tamam@yahoo.co.id²,
kamajaya_1965@yahoo.com³, ayusukma@unud.ac.id⁴

ABSTRAK

Penelitian ini berfokus untuk memaparkan dan menganalisis keberadaan warung Madura di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat dalam membangun jaringan usahanya dan menciptakan strategi bertahan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif-eksplanatif. Penelitian ini dianalisis dengan teori jaringan sosial dari Mark Granovetter. Hasil studi mengungkapkan bahwa warung Madura di Kelurahan Pemecutan Denpasar Barat ada yang dikelola langsung oleh pemiliknya atau karyawan yang dipekerjakan pemiliknya. Meskipun memiliki usaha warung yang sama, sesama pengelola warung Madura tetap saling menghargai usaha yang dimiliki dengan saling membantu, bersaing secara sehat, dan bekerja sama untuk mendukung agar warung Madura bisa sukses serta bertahan dalam jangka panjang. Tantangan yang dihadapi oleh warung Madura dengan semakin maraknya kemunculan toko modern yang mudah untuk ditemukan telah menimbulkan persaingan. Namun para pengelola warung Madura telah memiliki strategi-strategi yang digunakan untuk mengembangkan dan mempertahankan usaha agar bisa lebih unggul dibandingkan toko modern atau warung lainnya. Selain itu, dalam mendukung keberlanjutan warung Madura, pengelola warung Madura telah menjalin hubungan yang baik dengan jaringan pengelola warung Madura lainnya, supplier, pemilik warung lokal, dan masyarakat setempat sebagai konsumen.

ABSTRACT

This research focused on describing and analysing the Madura store in Pemecutan Village, West Denpasar District in building their business network and survival strategy. The method used in this research is a qualitative approach with a descriptive-explanatory type. This research was analysed with social network theory by Mark Granovetter. This study revealed that the Madura store in Pemecutan Village, West Denpasar District have been managed either by the owner directly or their employee. Even though they developed the same business, they showed respect by helping each other, practising fair competition, and maintaining cooperation to manage successful and sustainable businesses. The critical challenge faced by Madura store is competing with modern stores that are accessible to the public. Nonetheless, the person who runs the Madura store has several strategies to maintain and develop their stall to be superior to modern stores or others. Furthermore, in supporting the business sustainability of the Madura store, the manager has managed their relationship with the other Madura store managers, product suppliers, local store owners, and local people as their vital consumers.

Key words: Madura store, survival strategy, social network.

1.PENDAHULUAN

Masyarakat etnik Madura terkenal dengan budaya merantau. Masyarakat etnik Madura memiliki tujuan merantau yang begitu beragam seperti untuk pendidikan, sosial, agama, budaya, dan ekonomi. Motif

utama pendorong etnik Madura melakukan migrasi ke berbagai wilayah, yaitu adanya motif ekonomi. Masyarakat etnik Madura sebagian besar di daerah asalnya memiliki mata pencaharian sebagai petani dan

peladang kemudian melakukan migrasi ke kota untuk mencari pekerjaan yang dianggap dapat lebih mengembangkan kehidupan ekonominya. Secara umum pekerjaan yang seringkali dipilih oleh para perantau etnik Madura yakni pada sektor informal dengan mendirikan usaha sendiri sebagai pedagang atau bekerja sebagai karyawan di salah satu usaha yang didirikan oleh perantau etnik Madura yang memiliki ketergantungan pada kerabat yang sudah berhasil dan sukses (Ma'arif, 2015: 45). Para perantau etnik Madura di Kelurahan Pemecutan umumnya memutuskan untuk bermata pencaharian sebagai pedagang. Hal ini didukung adanya variasi dalam bidang pekerjaan sebagai pedagang warung salah satunya dengan mendirikan usaha yang beberapa tahun belakang menjadi suatu fenomena yang marak, yaitu munculnya warung Madura di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat.

Warung Madura atau dikenal sebagai toko kelontong merupakan usaha bisnis yang tidak begitu besar tata letak tempat warungnya dan menjual berbagai macam kebutuhan sehari-hari masyarakat secara lengkap seperti kebutuhan pokok hingga kebutuhan sekunder atau tambahan. Pada umumnya warung Madura di Kelurahan Pemecutan ini dapat ditemukan di sepanjang jalan yang memiliki jarak yang begitu berdekatan seperti hanya berkisar 5-10 meter saja yang rata-rata akan menemukan satu warung Madura dan dapat menemukan warung Madura ini di antara minimarket modern seperti Alfamart, dan Indomaret. Jarak antar warung yang berdekatan atau berhadapan memiliki tujuan agar tidak terjadi persaingan untuk saling menjatuhkan antar pengelola warung namun agar bersaing secara sehat. Selanjutnya, agar keberadaan warung Madura ini tetap eksis dan lebih mendominasi pelanggan dari warung lokal maupun etnik yang berbeda.

Berdasarkan observasi dan wawancara antara peneliti dengan salah satu penjaga di warung Madura di Kelurahan

Pemecutan, yaitu beberapa warung Madura memberikan fasilitas pelayanan buka 24 jam dan hanya tutup ketika hari raya ataupun acara penting lainnya. Selanjutnya, tata letak barang di warung yang relatif sama, dijadikan sebagai identitas pengenalan etnik Madura sebagai pengusaha. Warung Madura juga jarang mencantumkan nama warung, hanya terlihat banner dari produk yang dijual saja dan penyusunan barang-barangnya diletakkan di dalam rak kayu kotak-kotak ukuran sekitar 30 x 30 cm. Keunikan lainnya, penjaga warung Madura yakni berpasangan suami-istri atau dengan sesama kerabat saudara dan teman sehingga bergantian dalam berjaga. Penjaga warung juga memiliki sikap ramah menyebabkan masyarakat yang berbelanja seringkali mengobrol terlebih dahulu serta *nongkrong* sembari makan atau minum dari produk yang dibeli di warung Madura. Warung Madura di Kelurahan Pemecutan ini juga menjual bahan bakar minyak eceran yang menjadi alternatif para individu saat malas mengantri di SPBU (Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum) seperti Pertamina, Petronas, dan sebagainya (Ramadhan, 2023).

Sistem atau cara pengelolaan warung Madura di Kelurahan Pemecutan yakni ada yang dikelola sendiri oleh pemiliknya dan juga ada dikelola oleh karyawan yang dipekerjakan pemiliknya. Pada umumnya masyarakat etnik Madura dalam mendirikan dan mengelola usaha bisnis warung Maduranya memiliki permasalahan dalam modal ekonomi dan sosial. Hal ini karena dalam mendirikan warung Madura memerlukan modal ekonomi yang begitu besar dan perlu adanya modal sosial berupa jaringan yang dibentuk antara sesama pedagang dan penjual dengan pembeli yang didasarkan kepercayaan individu terhadap individu lain yang dapat menunjang transaksi jual-beli di warung Madura. Namun permasalahan yang ada pada kenyataannya dapat diatasi dengan didukung sistem kekerabatan yang begitu erat yang dimiliki para perantau etnik Madura di daerah rantau. Para perantau

yang mendirikan dan mengelola warung Madura akan dibantu dalam modal ekonomi dan sosial oleh sesama masyarakat etnik Madura yang sebelumnya telah terlebih dahulu menetap di daerah tujuan migrasi. Walaupun para perantau etnik Madura ini menjalankan usaha yang sama, mereka tetap menjaga solidaritas sosial antar etnik Madura melalui di waktu tertentu melakukan pertemuan atau saling berkunjung ke tempat usaha yang dimiliki satu sama lain (Wafiruddaroin dan Rezeky, 2022: 123).

Keberadaan warung Madura di Kelurahan Pemecutan juga muncul di tengah persaingan bisnis toko modern yang marak saat ini seperti gerai minimarket terkenal, yaitu Alfamart, Indomaret, Circle K, dan sebagainya. Meskipun berada di tengah toko modern, warung Madura dapat tetap bertahan melalui strategi-strategi yang dimilikinya. Warung Madura di Kelurahan Pemecutan tetap mempertahankan citra tradisionalnya melalui pemenuhan kebutuhan masyarakat setempat seperti dalam pelayanannya dilayani langsung oleh pelayan atau penjaga warung Madura yang sekaligus sebagai kasir juga sehingga terjadi interaksi antara penjaga dengan pembeli. Berdasarkan data yang telah dipaparkan diatas maka peneliti tertarik untuk meneliti mengenai warung Madura dalam membangun jaringan usahanya dan strategi bertahan warung Madura di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat.

2.KAJIAN PUSTAKA

Penelitian terkait “Strategi Bertahan Warung Madura di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat” peneliti perlu melakukan peninjauan terhadap penelitian-penelitian yang sebelumnya sudah pernah dilakukan. Peneliti menggunakan lima hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan topik penelitian ini. Hasil penelitian terdahulu diharapkan dapat menjadi bahan perbandingan untuk menemukan sisi persamaan dan perbedaan dengan rencana penelitian ini.

Penelitian pertama dilakukan oleh Yakob Arfin Tyas Sasongko dan Ekawati S. Wahyuni (2013) dengan judul “Diaspora Madura: Analisis Modal Sosial dalam Usaha Sektor Informal oleh Migran Madura di Kecamatan Tanah Sareal, Kota Bogor, Jawa Barat”. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa Madura memiliki ciri migrasi yakni pola afiliasi saluran migrasi. Para migran Madura di daerah tujuan mengembangkan usaha dalam sektor informal yakni usaha dagang barang bekas. Modal sosial berperan pada usaha tersebut, sehingga usaha tersebut berkembang hanya diantara migran madura. Modal sosial yang dijelaskan terdiri dari kepercayaan, jaringan, dan norma. Terdapat persamaan penelitian yakni membahas mengenai migrasi yang dilakukan oleh etnik Madura ke daerah tujuan dengan mengembangkan usaha pada sektor informal. Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian Yakob dan Ekawati yakni terletak pada fokus penelitian dan lokasi penelitian. Fokus penelitian Yakob dan Ekawati berfokus pada analisis fenomena migrasi yang dilakukan oleh orang Madura dengan mengembangkan usaha dalam sektor informal di Kota Bogor. Sedangkan penelitian ini berfokus pada migrasi yang dilakukan oleh etnik Madura dalam mengembangkan usaha pada sektor informal yakni mengembangkan usaha warung Madura di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat.

Penelitian kedua dilakukan oleh Moh. Wafiruddaroin dan Shinta Mutiara Rezeky (2022) dengan judul “Dinamika Sosial Budaya Komunitas Pedagang Kelontong Madura di Kecamatan Pamulang Kota Tangerang Selatan”. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah aktivitas ekonomi pada komunitas pedagang kelontong Madura di Pamulang menunjukkan bahwa orang Madura dalam melakukan kegiatan atau aktivitas tertentu berkaitan dengan unsur keagamaan dan budaya yang mereka miliki. Selanjutnya, pedagang kelontong

Madura di Kecamatan Pamulang tetap menjaga nilai solidaritas etnis yang dimiliki. Terdapat persamaan penelitian yakni membahas toko kelontong Madura. Adapun perbedaan penelitian ini dengan Wafiruddaroin dan Shinta penelitian yakni terletak pada fokus penelitian dan lokasi penelitian. Fokus penelitian Wafiruddaroin dan Shinta adalah berfokus pada dinamika sosial budaya dalam aktivitas ekonomi yang dilakukan oleh pedagang toko kelontong Madura di Pamulang. Sedangkan penelitian ini berfokus pada warung Madura dalam membangun jaringan usahanya dan strategi bertahan warung Madura di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat.

Penelitian ketiga dilakukan oleh Sriati (2016) dengan judul "Etos Kerja Pedagang Makanan Etnis Madura di Pasar Kota Gresik Kabupaten Gresik". Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah menunjukkan bahwa pedagang makanan etnik Madura di Pasar Kota Gresik Kabupaten Gresik memiliki etos kerja yang baik dalam menjalankan usaha, yaitu giat dalam bekerja dan bekerjakeras. Mereka juga mampu bersaing dengan pedagang yang sejenis meskipun tempatnya bersebelahan. Terdapat persamaan penelitian yakni membahas mengenai strategi ketahanan usaha yang dilakukan oleh pedagang etnis Madura dalam persaingan dengan usaha yang sejenis. Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian Sriati yakni terletak pada fokus penelitian dan lokasi penelitian. Fokus penelitian Sriati adalah berfokus pada etos kerja pada pedagang makanan etnik Madura di Gresik. Sedangkan penelitian ini berfokus pada warung Madura di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat dalam membangun jaringan usahanya dan strategi bertahan warung Madura di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat.

Penelitian keempat dilakukan oleh Muhammad Djakfar (2011) dengan judul "Etos Bisnis Etnis Madura Perantauan di Kota Malang: Memahami Dialektika Agama

dengan Kearifan Lokal". Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan hasil penelitian etnik Madura perantauan di Kota Malang benar-benar mempunyai etos bisnis yang sangat tinggi dan mereka mampu berkompetisi dengan etnik lain sesama pebisnis di kota Malang. Selanjutnya, faktor pendorong etos bisnis etnik Madura perantauan di kota Malang tidak hanya karena faktor agama, namun juga karena berbagai faktor yang sudah menjadi filosofi dan tradisi masyarakat Madura secara turun-temurun. Filosofi dan tradisi inilah yang dapat dikenal sebagai kearifan lokal (*local wisdom*). Persamaan penelitian terletak pada pembahasan mengenai perantau etnik Madura yang bekerja dalam sektor informal. Selanjutnya, perbedaan penelitian terletak pada fokus penelitian. Penelitian yang dilakukan oleh Djakfar berfokus untuk mengetahui adat atau tradisi lokal dan nilai agama yang menjadi kekuatan dalam membentuk karakter orang Madura ketika berbisnis di daerah perantauan di Kota Malang. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti berfokus pada warung Madura dalam membangun jaringan usahanya dan strategi bertahan warung Madura di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat.

Penelitian kelima dilakukan oleh Sitti Zulaihah (2020) dengan judul "Orang Madura di Yogyakarta (Studi Tentang Sejarah Migrasi Penjual Sate Madura di Yogyakarta)". Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif dengan studi etnografi. Hasil dari penelitian ini adalah ada tiga faktor migrasi orang Madura ke Yogyakarta yaitu faktor sejarah dan politik, ekonomi dan Pendidikan. Sedangkan pekerjaan yang dilakukan oleh orang Madura di Yogyakarta lebih banyak di sektor informal, salah satunya berjualan sate. Persamaan penelitian terletak pada pembahasan mengenai perantau etnik Madura di daerah tujuan migrasi yang banyak lebih memilih pekerjaan dalam bidang informal. Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian Sitti yakni terletak pada fokus penelitian dan

lokasi penelitian. Fokus penelitian Sitti adalah untuk mengetahui tentang migrasi orang Madura ke Yogyakarta, bagaimana sejarah awal mereka ke Yogyakarta dan jenis pekerjaan informal yang mereka lakukan serta alasan memilih menjadi penjual sate Madura. Sedangkan penelitian ini berfokus pada warung Madura dalam membangun jaringan usahanya dan strategi bertahan warung Madura di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat.

Teori yang penulis gunakan dalam menganalisis fenomena penelitian ini, yaitu teori jaringan sosial oleh Mark Granovetter. Menurut Granovetter (dalam Damsar, 2002: 34) menjelaskan bahwa jaringan sosial memiliki peran penting dalam transaksi atau pertukaran ekonomi. Jaringan itu sendiri dapat terbentuk melalui hubungan antar personal seperti antar individu dan antar institusi. Mark Granovetter (2005: 35) menjelaskan terdapat empat prinsip utama yang menjadi dasar pemikiran mengenai adanya hubungan pengaruh antara jaringan sosial (*network*) dengan manfaat ekonomi, yaitu norma dan kepadatan jaringan (*norms and network density*), kekuatan ikatan lemah (*the strength of weak ties*) yakni manfaat ekonomi yang ternyata cenderung didapatkan dari adanya jaringan ikatan yang lemah, peran lubang struktural (*structural holes*) yakni adanya peran lubang struktural diluar ikatan lemah maupun ikatan kuat yang pada kenyataannya memberikan kontribusi untuk mempertemukan antara relasi individu dengan pihak luar, dan keterlekatkan sosial (*social embeddedness*), yaitu suatu kondisi meleburnya tindakan ekonomi dan tindakan non ekonomi. Teori jaringan sosial digunakan untuk menganalisis keterkaitan hubungan-hubungan sosial dari pedagang warung Madura di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat dengan memanfaatkan jaringan sosial yang dimiliki dalam mempertahankan keberadaan aktivitas perdagangannya. Teori ini dapat melihat cara warung Madura dalam membangun jaringan usahanya di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat. Selanjutnya, melalui

jaringan sosial ini berguna untuk mengetahui informasi yang berhubungan dengan peluang dagang untuk memperluas jaringan usaha warung Madura.

3. METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini menggunakan metode melalui pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Lokasi dalam penelitian ini, yaitu Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat, Provinsi Bali. Alasan pemilihan lokasi tersebut dikarenakan ditemukan banyak warung Madura yang tersebar memiliki jarak yang berdekatan atau berdampingan di satu wilayah yakni 5-10 meter dan juga berdekatan dengan toko modern. Selanjutnya, beberapa warung Madura memiliki kesamaan *supplier* atau distributor sebagai penyedia grosir barang kelontong yang menyebabkan harga jual barang menjadi begitu murah, dan pelayanan pedagang warung Madura begitu ramah kepada pembeli sehingga seringkali ditemukan berbincang dengan pembeli dalam rentang waktu lama serta menjadi tempat *nongkrong* kalangan anak muda hingga orang tua saat malam hari karena adanya kenyamanan dalam berbelanja.

Jenis data yang diterapkan dalam penelitian ini, yaitu data kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif dalam penelitian ini adalah hasil wawancara dengan informan, observasi yang telah dimasukkan dalam catatan lapangan dan catatan pribadi sedangkan data kuantitatif dalam penelitian ini adalah data yang berbentuk angka atau dapat dinyatakan dengan bilangan, grafik ataupun tabel yang dapat menunjang penelitian yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer dari penelitian ini, yaitu data yang didapatkan dari observasi dan wawancara penulis dengan informan yang sudah ditentukan, yaitu pemilik atau karyawan warung Madura. Sumber data sekunder dari penelitian ini, yaitu data yang didapatkan dari penelitian yang telah

dilakukan sebelumnya seperti buku, laporan kegiatan, artikel, jurnal, skripsi, dan dokumentasi yang memiliki keterkaitan dengan warung Madura dalam membangun jaringan usahanya di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat dan strategi warung Madura tetap bertahan di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat. Penentuan informan dalam penelitian ini menggunakan teknik purposive. Dalam penelitian ini informan dibagi menjadi tiga, yaitu informan kunci, informan utama, dan informan pelengkap. Metode yang digunakan peneliti untuk mengumpulkan data untuk memperoleh data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis data model interaktif dari Miles dan Huberman. mengemukakan empat tahapan yang harus dikerjakan dalam menganalisis data penelitian kualitatif, yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Penelitian

4.1.1 Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat

Pemecutan merupakan salah satu kelurahan di Kecamatan Denpasar Barat, Kota Denpasar, Provinsi Bali. Luas wilayah Kelurahan Pemecutan yakni 1.980.000 m² dan luas wilayah pemukiman yakni 960.000 m². Jumlah kepadatan penduduk di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat Tahun 2023 semester 1 sebesar 21.531 jiwa, dengan jumlah penduduk perempuan sebanyak 10.761 jiwa dan jumlah penduduk laki-laki sebanyak 10.770 jiwa (Lurah Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat, 2023). Pekerjaan yang dimiliki penduduk Kelurahan Pemecutan begitu beragam. Penduduk di Kelurahan Pemecutan ada yang memiliki pekerjaan di bidang usaha perdagangan atau usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yakni usaha warung kelontong atau warung sembako. Warung kelontong merupakan suatu warung atau toko yang di dalamnya

menjual beragam barang kebutuhan sehari-hari masyarakat seperti beras, peralatan mandi, *snack*, minuman, dan sebagainya.

4.1.2 Warung Madura di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat

Warung Madura merupakan usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang dikelola oleh warga etnik Madura dengan menjual beragam kebutuhan pokok rumah tangga hingga kebutuhan pelengkap rumah tangga. Jumlah warung Madura di Kelurahan Pemecutan pada saat penelitian ini dilakukan, yaitu kurang lebih sekitar 20 warung Madura. Jumlah ini bisa bertambah di kemudian hari. Warung Madura di Kelurahan Pemecutan ditemukan di sepanjang jalan raya, di area pemukiman warga, dan berada di gang. Warung Madura di Kelurahan Pemecutan memiliki beberapa karakteristik yang beragam seperti memiliki luas tempat warung Madura yang tidak besar yakni berukuran 4 x 6 meter. Tempat yang digunakan untuk mendirikan warung Madura ada yang masih tahap sewa kontrak dan ada sudah menjadi kepemilikan sendiri. Penjaga warung bertempat tinggal menjadi satu dengan warung Madura yang memiliki luas tempat warung tidak besar. Pada umumnya tampilan warung Madura dari depan kerap tidak mencantumkan nama warung dan hanya terlihat banner dari produk yang dijual saja. Fasilitas yang digunakan di warung Madura, yaitu etalase kaca dan rak kayu berbentuk kotak 30 x 30 cm. Hal ini mempermudah untuk menaruh barang dalam jumlah banyak dan menjadi lebih tertata rapi sesuai dengan merek dan warna dari produk yang dijual.

Warung Madura di Kelurahan Pemecutan ada yang dikelola sendiri oleh pemiliknya dan juga ada dikelola oleh karyawan yang dipekerjakan pemiliknya. Pemilik warung Madura dalam mendirikan dan mengelola warung Madura, yaitu menggunakan modal sendiri yang dipinjam dari kerabat keluarga, saudara, dan kerabat lainnya atau menggunakan modal sendiri dari penghasilan pekerjaan yang telah

ditempuh sebelumnya seperti menjadi nelayan, petani, pekerja proyek, atau menjadi karyawan yang mengikuti satu pemilik usaha. Modal yang dibutuhkan pengelola warung Madura mencapai 25 hingga 100 juta lebih. Pemilik warung Madura yang memperkerjakan karyawan sebagai pengelola warung akan diberikan modal awal dengan menyesuaikan kebutuhan warung. Pemilik warung Madura yang memperkerjakan karyawannya memiliki aturan gaji dengan sistem bagi hasil. Penghasilan yang didapatkan pengelola warung dibagi menjadi dua yakni antara pemilik warung dan karyawan yang dipekerjakan pemilikinya. Selanjutnya, penghasilan yang didapatkan juga disisihkan untuk bayar sewa tempat dikarenakan warung yang dikelola dalam tahap sewa kontrak.

4.2 Strategi Bertahan Warung Madura di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat

Warung Madura yang semakin bertambah di Kelurahan Pemecutan tidak menyebabkan antar pedagang warung Madura bersaing untuk saling menjatuhkan, tetapi mereka bersaing secara sehat dengan bekerja sama dan saling membantu untuk sukses mengelola usaha yang dimiliki masing-masing. Keberadaan toko modern yang marak saat ini juga tidak menyebabkan para pengelola warung Madura merasa terpinggirkan, namun para pengelola menjadi termotivasi untuk menemukan berbagai cara agar bisa lebih unggul dari toko modern. Warung Madura memiliki beberapa strategi untuk tetap bertahan menghadapi persaingan dengan toko modern dan warung lainnya serta tercapai keberlangsungan usaha yang stabil dan berjalan lama. Beberapa strategi yang telah dilakukan oleh pengelola warung Madura agar warung Madura dapat bertahan di Kelurahan Pemecutan dijelaskan sebagai berikut:

4.2.1 Membuka Warung di Lingkungan Perumahan Warga

Keberadaan toko modern di Kelurahan Pemecutan hanya dapat ditemukan di sepanjang jalan raya atau jalan utama dan tidak dapat ditemukan di lingkungan perumahan warga yang berada di gang kecil. Hal ini menyebabkan masyarakat yang ingin berbelanja perlu menggunakan kendaraan untuk menuju ke toko modern. Namun berbeda dengan warung Madura di Kelurahan Pemecutan yang memiliki strategi yakni banyak mendirikan warung di lokasi yang padat penduduknya dan di dekat lingkungan perumahan warga yang berada di gang kecil. Hal ini dapat memudahkan masyarakat untuk berbelanja kebutuhan sehari-hari dengan hanya berjalan ke luar rumah karena memiliki jarak yang tidak jauh dari rumah warga. Tingkat konsumsi warga di satu lingkungan perumahan di Kelurahan Pemecutan biasanya banyak berada di gang kecil sehingga sebagian besar masyarakat lebih memilih berbelanja kebutuhan sehari-harinya di warung Madura daripada di toko modern. Letak strategis yang dimiliki warung Madura ditambah produk jualan yang relatif lengkap menyebabkan warga setempat tidak perlu jauh-jauh untuk berbelanja.

4.2.2 Berjejaring dengan Sesama Warung Madura

Pengelola warung Madura di Kelurahan Pemecutan meskipun memiliki kesamaan usaha, mereka tetap menjaga kekerabatan antar pengelola warung Madura. Sesama pengelola warung Madura saling berbagi informasi mengenai *supplier*, saling membantu antar pedagang warung, saling mengingatkan untuk tetap menjaga kekerabatan dengan sesama pengelola warung, dan saling menjaga komunikasi antar pengelola warung. Pengelola warung Madura saling berkunjung ke lokasi warung Madura lainnya yang berada di dekat warnungnya untuk tetap menjaga kekerabatan antar pengelola warung. Hubungan antar pedagang warung Madura di Kelurahan Pemecutan berjalan dengan baik melalui saling membantu dan pada waktu tertentu mereka berkumpul untuk saling berdiskusi mengatasi masalah yang

dihadapi. Masyarakat etnik Madura memiliki prinsip untuk tetap menjaga kekerabatan dengan sesama etnik Madura baik yang berada di Pulau Madura maupun di daerah perantauan. Pengelola warung Madura di Kelurahan Pemecutan menganggap semua kerabat yang berasal dari etnik Madura sebagai saudara sendiri atau istilahnya *tretan dibik*. Nilai sosial dalam istilah *tretan dibik* atau saudara sendiri menjadi dasar sesama pengelola warung akan langsung mengulurkan bantuan saat ada yang mengalami kesulitan karena semua pengelola warung telah dianggap saudara.

4.2.3 Jarak Antar Warung Berdekatan

Warung Madura di Kelurahan Pemecutan dapat mudah ditemukan secara berdampingan atau berhadapan dan hanya berjarak sekitar 5-10 meter saja. Aturan jarak antar warung 5-10 meter ini pada dasarnya menjadi aturan tidak tertulis. Namun aturan tersebut sudah disepakati oleh antar pengelola warung Madura. Hal ini dilakukan untuk menghindari adanya konflik antar pengelola warung Madura dengan menjalin relasi untuk bekerja sama dan bersaing secara sehat. Jarak antar warung yang berdekatan dapat menyebabkan antar warung Madura dapat bersaing secara sehat melalui saling menghargai usaha yang dimiliki masing-masing pengelola warung. Keberadaan warung Madura dengan jarak yang berdekatan juga menjadi strategi agar masyarakat setempat tidak perlu ke luar jauh dari wilayah tempat tinggalnya untuk berbelanja kebutuhan sehari-harinya.

4.2.4 Buka 24 Jam

Beberapa warung Madura di Kelurahan Pemecutan buka 24 jam, hanya tutup ketika ada acara penting atau sedang sakit. Warung Madura yang buka 24 jam ini menjadi alternatif masyarakat setempat pada saat malam hari sulit untuk mencari barang yang dibutuhkan karena warung warga lokal dan toko modern di Kelurahan Pemecutan tidak buka 24 jam. Masyarakat setempat yang ingin berbelanja sembari menikmati suasana malam hari maka warung Madura yang buka 24 jam ini

menjadi pilihan masyarakat karena dapat *menongkrong* di depan warung. Berdasarkan hasil observasi peneliti, warung warga lokal atau toko modern lainnya di Kelurahan Pemecutan hanya buka hingga jam 23.00 wita saja sehingga warung Madura yang buka 24 jam dapat menarik perhatian masyarakat untuk berbelanja memenuhi kebutuhannya saat toko lainnya sudah tutup.

4.2.5 Menjual Beragam Barang Kebutuhan Sehari-hari

Warung Madura menjual beragam barang kebutuhan pokok rumah tangga, seperti gula pasir, minyak goreng, beras, telur, gas elpiji, air galon, produk susu, produk kopi, produk teh, bumbu dapur instan, mi instan, minuman kemasan, dan makanan ringan atau *snack*. Selanjutnya, warung Madura juga menjual kebutuhan pelengkap rumah tangga, yaitu peralatan mandi (pasta gigi, sampo, sabun mandi, dan sikat gigi), peralatan mencuci (deterjen cair dan bubuk, sabun cuci piring, spons cuci piring, dan pewangi pakaian), dan kebutuhan pelengkap lainnya (obat kesehatan, obat nyamuk, rokok, tisu). Beberapa warung Madura juga menjual token listrik, paket internet, pulsa, mainan anak-anak, dan alat tulis kantor. Warung Madura menjual barang dalam bentuk eceran per-biji tanpa harus membeli barang dalam bentuk grosir seperti beberapa barang yang dijual di toko modern. Pengelola warung Madura menjual beragam barang yang berbeda dan jarang ditemukan di toko modern sehingga bisa menarik minat pembeli untuk lebih memilih belanja di warung Madura daripada di toko modern. Warung Madura juga menjual bahan bakar minyak (BBM) eceran. Bahan bakar minyak eceran yang dijual warung Madura tetap ramai meskipun telah ada Stasiun Pengisian Bahan Bakar (SPBU) seperti Pertamina.

4.2.6 Layanan Antar Barang Bagi Warga di Lingkungan Sekitar Tanpa Aplikasi

Beberapa warung Madura di Kelurahan Pemecutan menyediakan

layanan antar barang yang memudahkan konsumen saat kesulitan tidak bisa membawa barang ukurannya besar dan berat seperti galon air atau gas elpiji dan barang lainnya. Pengelola warung Madura menyediakan layanan tersebut bagi masyarakat yang bertempat tinggal di sekitar warung Madura dengan membantu membawakan barang yang dibutuhkan sampai ke tempat tinggal konsumen dan tidak dikenakan biaya antar. Hal ini menjadi strategi yang dimiliki warung Madura yang dapat membantu dan bermanfaat bagi masyarakat sekitar. Layanan antar barang ini juga memberikan keuntungan bagi pengelola warung yang mengantarkan bisa mendapatkan bonus berupa uang atau barang dari para konsumen karena sudah mengantarkan barang yang dibeli.

4.2.7 Harga Barang Lebih Murah

Barang yang dijual di warung Madura Kelurahan Pemecutan memiliki harga lebih murah dari toko modern. Sesama pengelola warung Madura di Kelurahan Pemecutan ada yang memiliki kesamaan supplier dan perbedaan supplier sehingga dapat berdampak pada harga barang yang dijual. Barang yang dijual warung Madura memiliki perbedaan harga sekitar Rp500,00 hingga Rp2.000,00 dari toko modern, dengan keuntungan yang diambil sekitar Rp500,00 hingga Rp1.000,00 saja untuk setiap barangnya. Walaupun keuntungan tersebut relatif kecil, pengelola warung Madura memiliki pertimbangan khusus dalam pengelolaan usahanya yakni perputaran transaksi dagang yang stabil setiap harinya. Barang yang dijual pengelola warung Madura diperoleh dari *supplier* atau pemasok barang yang memberikan harga beli relatif murah sehingga pengelola warung Madura dapat menjual kembali dengan harga lebih murah dari toko modern dan warung lainnya.

4.2.8 Memberikan Pelayanan Sikap Ramah Kepada Konsumen

Pelayanan sikap ramah yang diberikan pengelola warung Madura kepada konsumen seperti memberikan sambutan

selamat datang atau selamat berbelanja ketika konsumen baru masuk ke dalam warung, murah senyum, mengajak komunikasi konsumen dalam rentang waktu cukup lama, dan *menongkrong* bersama konsumen di depan warung sembari menikmati makanan atau minuman. Semua pengelola warung Madura di Kelurahan Pemecutan memiliki sikap ramah yang menyebabkan masyarakat setempat tertarik untuk berbelanja di warung Madura. Pelayanan ramah yang diberikan pengelola warung Madura dapat memberikan kenyamanan dan kepuasan kepada konsumen saat berbelanja di warung Madura. Pengelola warung Madura juga di waktu tertentu memberikan bingkisan berupa barang atau makanan untuk konsumen yang sering berbelanja di warungnya. Hal ini menjadi strategi khusus pengelola warung Madura untuk memberikan bingkisan berupa barang atau makanan kepada konsumen yang sudah menjadi pelanggan agar konsumen tetap berlangganan dan mengajak kerabat konsumen lainnya untuk ikut berbelanja di warung Madura.

4.4 Analisis Strategi Bertahan Warung Madura di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat Melalui Teori Jaringan Sosial Oleh Mark Granovetter

Warung Madura yang dikelola oleh masyarakat etnik Madura telah tersebar secara luas di Kelurahan Pemecutan. Pengelola warung Madura memiliki hubungan-hubungan sosial dengan individu atau kelompok lainnya melalui memanfaatkan jaringan sosial yang dimiliki. Hal ini melalui aktivitas perdagangan dapat menciptakan bentuk-bentuk interaksi dan hubungan yang akrab diantara orang-orang yang terlibat di dalamnya seperti antara pengelola warung Madura dengan pengelola warung Madura lainnya, *supplier* atau pemasok barang, masyarakat setempat sebagai konsumen, dan pemilik warung lokal. Mark Granovetter (2005: 35) menjelaskan terdapat empat prinsip utama

yang menjadi dasar pemikiran mengenai adanya hubungan pengaruh antara jaringan sosial (*social network*) dengan manfaat ekonomi, yaitu norma dan kepadatan jaringan (*norms and network density*), kekuatan ikatan lemah (*the strength of weak ties*), peran lubang struktural (*structural holes*), dan keterlekatan sosial (*social embeddedness*). Berikut penjelasan mengenai empat bagian tersebut:

4.3.1 Norma dan Kepadatan Jaringan

Norma merupakan aturan yang menjadi pedoman perilaku individu dalam kehidupan masyarakat. Berkaitan dengan jaringan sosial, norma sebagai aturan yang dapat menjaga hubungan sosial antara aktor-aktor yang terlibat di dalamnya. Sesama pengelola warung Madura memiliki norma yang dibentuk menjadi sebuah aturan-aturan tidak tertulis yang telah disepakati secara bersama. Meskipun aturan tersebut tidak tertulis, mereka tetap menjalankan aturannya dengan baik. Aturan bersaing secara sehat antar pedagang warung Madura yang disepakati secara bersama ini ditetapkan melalui jarak antar warung yang berdekatan, yaitu dengan jarak antar warung 5-10 meter. Hal ini bertujuan untuk menghindari terjadinya persaingan antar warung Madura. Pengelola warung Madura dengan *supplier* atau pemasok barang dalam transaksi jual-beli memiliki aturan yakni *supplier* akan memberikan harga murah atau potongan harga saat pengelola warung membeli barang dalam jumlah banyak dan memberikan kemudahan dalam pembayarannya. Pengelola warung Madura di Kelurahan Pemecutan juga memiliki norma saat melakukan transaksi jual-beli dengan pembeli. Norma yang ditetapkan dalam bentuk aturan oleh beberapa pengelola warung Madura di Kelurahan Pemecutan kepada konsumen, yaitu memberikan kemudahan dalam transaksi jual-beli. Pengelola warung Madura memperbolehkan konsumen untuk tidak membayar terlebih dahulu barang yang dibeli saat uang yang dibawa kurang untuk melunasi barang yang dibeli. Pengelola warung Madura juga menerapkan aturan

bagi pembeli yang sudah menjadi langganan, yaitu pembeli akan mendapatkan suatu bonus berupa bingkisan makanan atau barang.

4.3.2 Kekuatan Ikatan Lemah

Granovetter menjelaskan kekuatan ikatan lemah (*the strength of weak ties*) yakni manfaat ekonomi yang ternyata cenderung didapatkan dari individu yang memiliki ikatan lemah dengan individu lain. Namun apapun bentuk ikatannya baik lemah atau kuat dapat memberikan kemudahan dalam menjalankan kehidupan. Kekuatan ikatan lemah merupakan suatu ikatan yang terjalin antara individu yang tidak saling berdekatan atau baru saja kenal dan tidak berada dalam satu lingkup yang sama. Ikatan yang terjalin dengan sesama pengelola warung Madura termasuk ikatan kuat sedangkan pengelola warung Madura dengan *supplier*, pemilik warung lokal, dan masyarakat setempat sebagai konsumen termasuk dalam ikatan lemah. Banyak informasi baru yang berasal dari ikatan lemah atau kerabat yang baru dikenal. Pengelola warung Madura dengan memiliki jaringan hubungan yang lebih luas juga bisa dimanfaatkan untuk mendapatkan informasi baru yang mengarah pada peluang baru, inovasi, dan peningkatan produktivitas warung Madura di Kelurahan Pemecutan. Ikatan lemah yang terjalin diantara pengelola warung Madura dengan beberapa pihak ini bisa menjadi sebuah ikatan kuat melalui hubungan kekerabatan yang terjalin secara terus menerus.

4.3.3 Pentingnya "Lubang Struktural"

Lubang struktural yang dibangun warung Madura, yaitu memiliki jaringan dengan *supplier* atau pemasok barang dan pemilik warung lokal. Keterlibatan individu dalam beberapa jaringan yang berbeda dapat memberikan keuntungan tertentu pada individu tersebut dan juga dapat memberikan keuntungan kepada suatu jaringan karena dengan adanya peran individu tersebut suatu informasi dapat terus mengalir dari satu jaringan ke jaringan yang lain. Pengelola warung Madura memiliki

jaringan dengan *supplier* atau pemasok barang yang berkontribusi dalam keberlanjutan warung Madura di Kelurahan Pemecutan. Pemilik warung Madura yang telah terlebih dahulu mengelola usaha warung Madura akan membagikan informasinya mengenai *supplier* atau pemasok barang langganannya kepada kerabatnya yang juga memiliki usaha dagang. *Supplier* atau pemasok barang juga akan memberitahukan informasi kepada pemesan barang yakni pengelola warung Madura mengenai barang-barang yang sering dibeli dan dicari oleh pengelola warung Madura lainnya. Pengelola warung Madura juga menjalin relasi dengan pemilik warung lokal untuk mendapatkan informasi yang lebih luas. Interaksi yang terjalin antara pengelola warung Madura dengan pemilik warung lokal dimanfaatkan untuk mencari informasi agen *supplier*, bekerja sama mendukung usaha yang dimiliki masing-masing, dan antar pedagang warung saling membantu untuk berbagi informasi kepada konsumen agar berkunjung ke salah satu warung ketika di antara warung Madura atau warung warga lokal tidak memiliki barang yang dicari konsumen. Beberapa aktor-aktor yang terlibat dalam pengembangan warung Madura di Kelurahan Pemecutan menjadi lubang struktural atau menjembatani hubungan antar aktor.

4.3.4 Keterlekatan Sosial

Menurut Granovetter menyatakan bahwa keterlekatan sosial (*social embeddedness*) adalah suatu kondisi meleburnya tindakan ekonomi dan tindakan non ekonomi. Keterlekatan relasional merupakan tindakan ekonomi yang dikondisikan secara sosial dan melekat dalam jaringan sosial personal yang berlangsung di antara aktor. Keterlekatan struktural merupakan keterlekatan jaringan hubungan yang lebih luas seperti institusi sosial atau struktur sosial (Granovetter, 1990: 90). Pengelola warung Madura di Kelurahan Pemecutan menjaga kekerabatan dengan berbagai pihak yang berasal dari etnik Madura maupun etnik lainnya. Hal ini karena pengelola warung

Madura menganggap semua pihak sebagai saudara sendiri atau istilahnya *tretan dibik*. Pengelola warung saling menjaga dan bekerja sama dengan semua pihak yang berkontribusi dalam keberlanjutan warung Madura karena telah dianggap saudara sendiri. Nilai sosial yang ada dalam istilah *tretan dibik* atau saudara sendiri menjadi dasar pengelola warung melakukan interaksi dengan *supplier*, masyarakat setempat sebagai pembeli, dan pemilik warung lokal yang menimbulkan kepercayaan sehingga bisa memberikan banyak keuntungan.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dengan judul Strategi Bertahan Warung Madura di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat. Penulis telah menarik kesimpulan berdasarkan rumusan masalah sebelumnya meninjau mengenai warung Madura dalam membangun jaringan usahanya dan strategi bertahan warung Madura di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat. Warung Madura memiliki jaringan usaha yang luas didasarkan pada ikatan kekerabatan yang erat. Selanjutnya, warung Madura ada yang dikelola sendiri oleh pemiliknya dan ada juga dikelola oleh karyawan yang dipekerjakan pemiliknya. Pengelola warung Madura memiliki jaringan dengan beberapa pihak yang turut berkontribusi dalam keberlanjutan warung Madura, yaitu jaringan dengan sesama pengelola warung Madura, *supplier* dan pemasok barang, pemilik warung lokal, dan masyarakat setempat sebagai konsumen atau pembeli. Warung Madura dalam menjalankan usahanya juga memiliki beberapa strategi yang digunakan untuk bertahan dari persaingan dengan antar pengelola warung Madura, warung warga lokal, dan toko modern, yaitu membuka warung di lingkungan perumahan warga, berjejaring dengan sesama warung Madura, jarak antar warung berdekatan, buka 24 jam, menjual beragam barang kebutuhan sehari-hari, layanan antar barang bagi warga di lingkungan sekitar, harga barang lebih

murah, dan memberikan pelayanan sikap ramah kepada konsumen.

Dalam teori jaringan sosial Mark Granovetter menjelaskan mengenai pentingnya jaringan sosial dalam kehidupan ekonomi para pengelola warung Madura di Kelurahan Pemecutan Kecamatan Denpasar Barat. Terdapat empat prinsip utama yang menjadi dasar pemikiran mengenai adanya hubungan pengaruh antara jaringan sosial (*network*) dengan manfaat ekonomi, yaitu norma dan kepadatan jaringan (*norms and network density*), kekuatan ikatan lemah (*the strength of weak ties*), peran lubang struktural (*structural holes*), dan keterlekatan sosial (*social embeddedness*). Terdapat nilai sosial yang melekat dalam pikiran masyarakat etnik Madura terlebih ketika mereka ada di luar wilayah Pulau Madura, yaitu dikenal dengan istilah *tretan dibik* atau saudara sendiri. Hal tersebut menjadi dasar pengelola warung memiliki keterlekatan dengan *supplier*, masyarakat setempat sebagai pembeli, dan pemilik warung lokal yang memberikan manfaat untuk berkembangnya warung Madura kedepannya.

DAFTAR PUSTAKA

Buku;

Andrews, K. R. (1971). *The Concept of Corporate Strategy*. USA: Irwin/McGraw Hill.

Damsar. (2002). *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Ma'arif, Samsul. (2015). *The History of Madura: sejarah panjang Madura dari kerajaan, kolonialisme sampai kemerdekaan*. Bantul: Araska.

Miles, Matthew B dan Huberman, A., Michael. (1992). *Analisis Data Kualitatif (diterjemahkan oleh Tjetjep Rohendi Rohidi)*. Jakarta: UI-Press.

Kuntowijoyo. (2002). *Perubahan Sosial Masyarakat Agraris Madura 1850-1940*. Yogyakarta: Mata Bangsa.

Jurnal;

Djakfar, Muhammad. (2011). Etos Bisnis Etnis Madura Perantauan di Kota Malang: Memahami Dialektika Agama Dengan Kearifan Lokal. *Jurnal JESTT*. Vol 1(3): 178-192.

Granovetter, M. S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*. Vol 78(6): 1360-1380.

Sasongko, Yakob A. T. dan Wahyuni, E. S. (2013). Diaspora Madura: Analisis Modal Sosial Dalam Usaha Sektor Informal Oleh Migran Madura di Kecamatan Tanah Sareal, Kota Bogor, Jawa Barat. *Sodality: Jurnal Sosiologi Pedesaan*. Vol 1(1): 52-63.

Wafiruddaroin, Moh. dan Rezeky, Shinta. M. (2022). Dinamika Sosial Budaya Komunitas Pedagang Kelontong Madura di Kecamatan Pamulang Kota Tangerang Selatan. *MUQODDIMA Jurnal Pemikiran dan Riset Sosiologi*. Vol 3(2): 119-130.

Zulaihah, Sitti. (2020). Orang Madura di Yogyakarta (Studi Tentang Sejarah Migrasi Penjual Sate Madura di Yogyakarta). *Journal of Social Studies*. Vol 1(2): 125-145.

Seminar;

Maisaroh, S. (2016). Networking Etnisitas Sebagai Modal Sosial Etnis Madura di Perantauan. *PROCEEDING: Seminar Nasional Gender dan Budaya Madura III*, pp. 85–92.

Skripsi;

Sriati. (2016). Etos Kerja Pedagang Makanan Etnis Madura di Pasar Kota Gresik Kabupaten Gresik. *Skripsi*. Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Website;

Ramadhan, Irfan. (2023). *5 Ciri Khas Warung Madura Ini Selalu Ada, tapi Sering Tidak Disadari Pelanggan*. URL:

<https://www.independenmedia.id/various/2767668128/5-ciri-khas-warung-madura-ini-selalu-ada-tapi-sering-tidak-disadari-pelanggan?page=2>. Diakses Pada Tanggal 22 Maret 2023.

Raka, Raka. (2023). *5 Fakta Unik Berbelanja di Warung Madura, Mulai Penjaga Toko yang Ganti-ganti Setiap Tahun*

Sampai Tidak Pernah Pasang Nama Toko. URL: <https://sajiansedap.grid.id/read/103731733/5-fakta-unik-berbelanja-di-warung-madura-mulai-penjaga-toko-yang-ganti-ganti-setiap-tahun-sampai-tidak-pernah-pasang-nama-toko?page=all>. Diakses Pada Tanggal 5 Mei 2023.