

Adaptasi Pedagang Besi Tua Suku Bangsa Madura di Kota Surabaya

Adaptation of Madurese Scrap Metal Merchant in Surabaya City

Aftina Fityan Sholeh

Departemen Antropologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Airlangga

Alamat: Jalan Dharmawangsa Dalam Selatan, Surabaya, Indonesia 60286

Email: aftinafityan123@gmail.com

Abstract

Adaptation to the scrap metal business in Surabaya as a livelihood is monitored and analyzed the Madurese adaptation behavior in the scrap metal business operating in the City of Surabaya. This study uses ethnographic methods with data collection techniques of observation and in-depth interviews, data analysis techniques using ethnographic analysis using the Adaptation Theory of Usman Pelly. The results showed that in the adaptation carried out by scrap metal business (Founders) as immigrants of the Madurese Tribe in the City of Surabaya by working with fellow relatives of the scrap metal businessmen of the Madurese Tribe in the City of Surabaya, in addition, relatives who had first migrated in the City Surabaya can guarantee the economic life of overseas relatives by creating jobs within the scope of the scrap metal business. This was repeated to other relatives who wanted to develop in overseas lands as a reciprocal relationship as an Adaptation process. This adaptation was carried out in the process of dealing with the competition of the scrap metal business which strengthened the dominance of the Madurese Tribe in the scrap metal business in the city of Surabaya

Keywords: adaptation, competition, scrap metal business, Madurese, Surabaya

Abstrak

Tujuan studi ini adalah untuk mengungkap strategi dan perilaku adaptasi pedagang besi tua Suku Bangsa Madura dari Bangkalan di Kota Surabaya. Penelitian ini menggunakan metode etnografi dengan teknik pengumpulan data observasi kegiatan yang dilakukan pedagang besi tua mencari dan membeli bahan baku, kemudian menjualnya ke pengepul besi tua, proses pemilahan dan penyortiran besi tua pada lokasi usaha besi tua, lokasi peleburan besi dan penjualan produk. Wawancara mendalam kepada informan pedagang besi tua kecil, sedang, besar, pengepul, pemilik, isteri, anak, kerabat usaha dan bisnis besi tua, pengolah dan penjual produk hasil olahan besi tua. Teknik analisis data menggunakan Teori Adaptasi dari Usman Pelly. Hasil penelitian menunjukkan bahwa adaptasi yang dilakukan pedagang besi tua Suku Bangsa Madura asal Bangkalan Madura, dengan memilih ikut bekerja yang sama dengan kerabatnya, yaitu pedagang *rongsok* (besi tua bekas) yang telah merantau lebih dahulu. Adaptasi pedagang besi tua berikutnya ikut menjual *rongsoknya* ke pengepul sampai mereka menjadi pengepul besi tua. Adaptasi pedagang dan pengepul juga dilakukan pada kerabat mereka yang berhasil sebagai pendiri sekaligus pemilik usaha besi tua terbesar dari Suku Bangsa Madura Bangkalan di Kecamatan Kenjeran, Kota Surabaya. Mereka terus mengajak adaptasi kerabat Suku Bangsa Madura Bangkalan untuk ulet, kerja keras, semangat *entrepreneurship* yang tinggi. Kerabat yang sukses berhasil ini dapat menjamin kehidupan ekonomi mereka selama di perantauan, karena pemilik ini berhasil menciptakan lapangan kerja usaha bisnis besi tua sampai membuka cabang usaha besi tua di Bangkalan. Adaptasi ini berulang kepada kerabat berikutnya yang ingin bekerja dan berkembang di tanah perantauan Kota Surabaya dan Kota Bangkalan.

Kata kunci: Adaptasi, pedagang dan pengusaha besi tua, Suku Bangsa Madura Bangkalan, Surabaya

Biokultur, 2020, 9 (1): 62-75. DOI: <http://dx.doi.org/10.20473/bk.v9i1.21727>.

Article History:

Received August 31, 2020; Accepted September 23, 2020; Published Online September 23, 2020



Pendahuluan

Usaha sendiri sebagai pedagang dengan magang dan menggantungkan pada kerabat yang sudah berhasil dan sukses merupakan pilihan perantau Suku Bangsa Madura datang ke Kota Surabaya. Kemandirian dalam bekerja menjadikan sebuah kehormatan dan harga diri bagi orang Madura, yang lebih memilih untuk bekerja secara mandiri di bidang apapun. Jika perantau Madura ini mampu menghasilkan dan menghidupi keluarga menjadi kehormatan bagi kepala keluarga pada rumah tangga mereka. Meskipun mereka mengandalkan bantuan kerabatnya.

Penelitian Djakfar (2012) mengenai etos kerja dan bisnis Suku Bangsa Madura Perantauan di Kota Malang. Orang Madura di perantauan lebih memilih menjadi pekerja yang mandiri dengan pekerjaan disektor informal, contohnya usaha dagang/pedagang. Etos kerja dan bisnis mereka adalah kerja keras sebagai pertaruhan harga diri perantau Madura yang ada di perantauan. Kemandirian dalam bekerja dan meraih kesuksesan di tanah rantau menjadi sebuah kehormatan bagi perantau Suku Bangsa Madura. Dalam hal ini perantau Madura merupakan perantau yang pandai dalam melihat situasi dan membaca peluang di sektor informal, yang mampu menciptakan lapangan kerja. Kecenderungan mereka untuk lebih memilih pekerjaan yang mandiri sebagai sebuah pencapaian keberhasilan.

Penelitian lain mengenai etos kerja masyarakat Madura di pasar DTC Wonokromo Surabaya juga di lakukan Fariyah (2014). Mereka lebih memilih untuk berprofesi sebagai pedagang. Etos kerja tinggi dan jiwa *entrepreneurship* pedagang Madura ini sebagai latar belakang masyarakat Madura mandiri, ulet, tekun dalam proses untuk menggapai kesuksesan dalam berbisnis. Secara mandiri dan latar belakang keluarga serta lingkungan yang mempengaruhi jiwa masyarakat Madura menjadi mandiri. Kondisi ini di tunjang dengan sifat pantang menyerah dalam melaksanakan bisnis yang mereka jalani, dengan membentuk organisasi pedagang Suku Madura di Kota Surabaya, khususnya pedagang yang berada dipasar DTC Wonokromo, Surabaya. Pembentukan organisasi yang dibentuk oleh pedagang Madura ini memiliki peran penting terhadap keberlangsungan usaha dagang yang dilakukan masyarakat Madura yang ada di pasar DTC Wonokromo. Organisasi ini memperlihatkan kesolidan dan kebersamaan pedagang Madura, khususnya antar pedagang yang ada dipasar DTC Wonokromo, Surabaya. Selain itu terbentuknya organisasi tersebut bertujuan untuk melakukan kesepakatan harga agar kesetabilan harga dari setiap toko terjaga. Mereka sebagai pedagang Madura dalam menentukan harga terhadap konsumen yang belanja di pasar DTC Wonokromo, Surabaya agar selisih harga dari barang sama tidak terlalu jauh.

Jiwa *entrepreneurship* yang dimiliki oleh masyarakat Madura khususnya pada pengrajin batik tulis Madura diteliti Sahertian (2016). Kesimpulannya jiwa *entrepreneurship*/kewirausahaan Perajin Batik Tulis Madura sangat tinggi, khususnya pada perajin batik tulis di Desa Peseseh dan Telaga Biru, Kabupaten Bangkalan, Madura. Dengan tujuan penelitian yang dikhususkan untuk mengetahui tingkat *entrepreneurship* dilingkungan pengerajin batik tulis dikampung batik desa Peseseh. Dengan latar belakang kondisi sumber daya alam yang tidak memadai, keterbatasan lahan yang tandus dan gersang, perkembangan penduduk yang semakin meningkat dan produksi pangan terbatas yang mendorong orang Madura ini, merantau keluar pulau Madura untuk meningkatkan taraf perekonomian mereka. Tujuan merantau adalah

untuk mengurangi kemiskinan dan keterbatasan ruang pertanian. Perantau ini mempunyai pandangan hidup positif yang mendasari munculnya karakter *entrepreneurship* dengan tujuan untuk mendapatkan kehidupan yang lebih baik dan kecukupan perekonomian keluarga. Ketahanan orang Madura dalam berwirausaha di bidang batik, sebagai upaya untuk bertahan hidup di pulau Madura sebagai wirausahawan. Namun ternyata mereka lebih banyak yang pergi merantau dan mendirikan usaha di luar pulau Madura untuk mendapatkan perekonomian yang lebih baik. Faktor geografis dan kondisi lingkunganlah yang membentuk jiwa *entrepreneurship* masyarakat Madura dan mereka bertahan di lingkungan asalnya maupun di tempat perantauan.

Arjanggi (2016) meneliti juga dengan kasus yang sama yakni mengenai *entrepreneurship* pedagang buah Madura di Gresik. Mereka lebih memilih ke sektor informal sebagai pedagang buah sejak tahun 1974 di pasar Gresik. Motivasi mereka tinggi untuk memperbaiki taraf ekonomi mereka yang kurang baik di tempat asalnya di Madura. Mereka memilih bekerja dan mendirikan usaha di tanah rantau khususnya di Gresik, dikarenakan sulitnya mencari pekerjaan yang bisa menghasilkan banyak keuntungan di Madura. Kondisi geografi dan kurangnya sumber daya alam di Madura yang mendorong banyak dari orang Madura mengadu nasib diperantauan dan menjadikan Suku Bangsa Madura tersebar luas diberbagai daerah. Keinginan untuk mendapatkan kehidupan yang lebih baik menjadi motivasi utama masyarakat Suku Bangsa Madura untuk hidup mandiri di tanah perantauan. Keuletan dan kegigihan mereka dalam menjalankan usahanya untuk memperoleh hasil yang maksimal serta kemandirian bekerja merupakan sebuah kehormatan perantau Suku Bangsa Madura.

Penelitian Puspita (2013) tentang pengumpul besi tua Suku Bangsa Madura di Kecamatan Bubutan, Kota Surabaya, menunjukkan bahwa ikatan daerah asal Madura dengan ungkapan “satu darah satu Madura” merupakan simbol solidaritas sesama orang Madura yang berada di perantauan. Ungkapan tersebut berlaku bagi perantau yang bekerja di bidang bisnis besi tua yang terpusat di Kecamatan Bubutan dari semua wilayah Pulau Madura.

Berdasarkan hasil penelitian sebelumnya yang fokus pada etos kerja di sektor informal, seperti pedagang buah, pedagang di pasar, pengrajin batik, usaha besi tua, maka peneliti tertarik melakukan penelitian pada adaptasi orang Madura Bangkalan yang merantau ke Surabaya sebagai pedagang yang berwirausaha besi tua di Kecamatan Kenjeran.

Pemenuhan kebutuhan hidup yang dilakukan perantau di perantauan menjadi sebuah misi budaya tersendiri yang dilakukan oleh perantau. Usman Pelly menjelaskan di dalam tulisannya yang berjudul “Urbanisasi dan Adaptasi”, bahwa perantauan yang dilakukan perantau sesungguhnya berperan untuk menyebarkan misi budaya Minangkabau dan Mandailing. Fungsi alam rantau adalah untuk memperkaya dan menguatkan alam Minangkabau. Gagasan ini merupakan dasar dari “misi budaya” yang menggerakkan orang Minangkabau untuk merantau. Orang Minangkabau mendorong kaum muda mereka untuk merantau. Namun ketika mereka kembali dari daerah rantau, mereka harus membawa sesuatu, harta atau pengetahuan, sebagai simbol hasilnya misi budaya mereka (Pelly 2013: 11). Usman Pelly (2013:99) menjelaskan bahwasannya strategi adaptasi merupakan cara-cara yang dipakai

perantau untuk mengatasi rintangan- rintangan yang dihadapi dan untuk memperoleh suatu keseimbangan positif dengan kondisi- kondisi latar belakang perantauan.

Sebagaimana dijelaskan Pelly (2003: 2), perantau beradaptasi dengan melihat budaya tuan rumah daerah rantau yang dominan itu, sehingga kondisi ini dapat mempengaruhi konsep- konsep budaya yang dibawa para perantau dari daerah asal. Merantau menjadikan misi budaya tersendiri yang ingin dicapai oleh perantau di perantauan sebagai dorongan didalam keinginan pemenuhan kebutuhan di tanah rantau. Namun misi budaya yang dibawa oleh para perantau ke daerah perantauan tidak begitu saja dilakukan, mereka menghubungi kerabatnya terlebih dahulu untuk pilihan pekerjaan dan penginapan sementara. Penginapan sementara berkembang menjadi pemukiman yaitu pemukiman pedagang dan pemukiman pegawai.

Kekerabatan sendiri menurut Koenjaraningrat (2005: 107), terdiri dari dua kelompok yaitu keluarga inti dan keluarga luas. Kehidupan dalam sebuah komuniti masyarakat yang membuat terjalinnya hubungan kekerabatan karena faktor mata pencaharian. Banyak hal yang dibahas ketika perantau ketemu kerabatnya. Mereka biasanya membahas hal yang berkaitan dengan fungsi kerabat dalam pengembangan suatu kegiatan ekonomi, seperti soal sumber alam dan modal dalam suatu usaha, tenaga kerja, teknologi produksi, distribusi dan pemasaran, pengelolaan dalam sistem kerja.

Metode

Penelitian ini menggunakan metode dan pendekatan etnografi. Penelitian yang dilakukan berfokus pada aktivitas perdagangan dan usaha bisnis besi tua dari masyarakat Suku Bangsa Madura Bangkalan, di Kelurahan Bulak Banteng, Kecamatan Kenjeran, Kota Surabaya. Metode etnografi dapat menghasilkan data kualitatif yang spesifik dan lebih mendalam dengan penerapan observasi dan wawancara secara mendalam. Pendekatan holistik dilakukan untuk meneliti semua kendala, strategi dan perilaku adaptasi pedagang, pengepul, karyawan dan pemilik usaha besi tua. Observasi dilakukan ketika pedagang menjual besi tua yang berhasil didapat dari warga masyarakat ke pengepul, kegiatan pengepul kecil dan sedang ke pengepul besar, kegiatan dari pengepul besar ke pemilik usaha besi tua, dari pemilik ke peleburan besi dan penjualan produk.

Peneliti melakukan pendekatan dengan membangun keakraban/*rapport*, yaitu bicara santai dengan karyawan dari pemilik usaha besi tua di Kelurahan Bulak, pedagang/*rombeng* besi tua yang lewat di kampung sekitar lokasi usaha besi tua tersebut. Dari *rapport* dan wawancara awal itu, maka interaksi dan komunikasi berulang kali langsung dilakukan peneliti dengan wawancara mendalam kepada informan. Peneliti mendeskripsikan setiap unsur yang ikut berperan didalam kegiatan usaha besi tua.

Peneliti memilih informan berdasarkan syarat yang dikemukakan oleh Spradley (2007), antara lain: 1) engkulturasi penuh, 2) keterlibatan langsung, 3) suasana budaya yang tidak dikenal, 4) waktu yang cukup, 5) non-analitis. Dalam hal penentuan informan agar mendapat berbagai informasi yang diperlukan, maka perlu disusun beberapa kriteria yang sangat diperhatikan dalam pemilihan informan seperti: 1) merupakan anggota yang terlibat didalam perdagangan dan bisnis besi tua, 2) mempunyai waktu yang cukup dan bersedia untuk dijadikan informan, 3) memiliki pemahaman

mengenai asal muasal terbentuknya usaha besi tua, peran yang dilakukan sebagai kontribusi terhadap usaha bisnis besi tua ini.

Wawancara mendalam kepada informan pedagang besi tua skala kecil, sedang dan besar, pengepul, pemilik usaha besi tua dan isterinya (bagian yang mengatur keuangan), anak pemilik usaha besi tua yang memimpin usaha besi tua di Bangkalan. Karyawan/kerabat pemilah dan penyortir logam kecil dan sedang, karyawan pemilah dan penyortir logam besar, pelaku peleburan besi, pengolah dan penjual produk hasil olahan besi. Wawancara mendalam dilakukan dengan menggunakan pedoman wawancara. Wawancara dilakukan 3-4 kali sesuai kebutuhan data kualitatif dan mengecek kebenaran informasi atau data dari informan.

Hasil dan Pembahasan

Di Kota Surabaya terdapat pedagang dari Bangkalan Madura yang menggeluti usaha besi tua. Hal tersebut merupakan mata pencaharian mereka untuk memenuhi kebutuhan ekonomi. Usaha besi tua terlihat sangat mudah untuk dilakukan, namun membutuhkan keuletan dari individu pedagang itu sendiri dalam mempertahankan usaha dan perdagangan besi tua tersebut. Mulai dari yang sederhana ditingkat lokal hingga tingkat ekspor besi tua dalam skala besar. Dari tingkat sederhana saja sudah banyak terlihat di daerah pinggiran Kota Surabaya. Contohnya di daerah pesisir Kota Surabaya tepatnya berada di Kecamatan Kenjeran tersebut.

Perilaku Adaptasi Usaha Besi Tua

Adaptasi pedagang besi tua Suku Bangsa Madura dari Bangkalan adalah dengan pemanfaatan jaringan kekerabatan Suku Bangsa Madura yang sudah merantau terlebih dahulu dan sukses usaha dan bisnis besi tua di Kota Surabaya. Orang Madura ini direkrut khusus karena mereka berasal dari daerah Bangkalan. Mereka menjadi pedagang besi tua yang diakui sebagai tenaga kerja yang di ambil dari lingkungan keluarga. Adaptasi ini saling menguntungkan bagi perantau awal/pedagang dan pengepul besi tua. Perekrutan kerabat sesama Suku Bangsa Madura dan daerah asal sama yaitu Bangkalan merupakan strategi dan perilaku adaptasi pada bisnis yang di terapkan dan dilakukan di dalam usaha dan bisnis besi tua di Kelurahan Bulak Banteng, Kecamatan Kenjeran, Kota Surabaya. Strategi adaptasi pedagang sampai menjadi menjadi pengepul besi tua seperti dikatakannya bahwa

“...aku iku dulu *ne* datang ke Surabaya ya ikut-ikutan *teretan dibhik/dulur dewe/saudara* sendiri ngumpulkan *rongsok*. Tadinya *rongsok* saya jual ke saudara saya itu. Karena *rongsok* saya masih sedikit. Saya belum *hapal/hafal* kampung sama nama jalan di Surabaya. Sudah 3-4 bulan, *rongsok* yang aku dapat lumayan. *Mangkanya*, saya mulai ikut njual *rongsok* ke pengepul *rongsok*. Eh pengepul *iki ya teretan dibhik...* pengepul *iki yo* setor ke pengepul besar... pengepul besar setor lagi ke yang motong² besi tua sama ngolah, milah...*rongsok* lagi...sing kerja yo *teretan dhibik... mong omong* aku...terus aku punya modal besar yo *lok melok/* ikut jadi pengepul besar besi tua *dhewe*. Yang tak ajak *Medura Bangkalan...dulur dewe...*”.

Dijelaskan informan pedagang yang baru setahun bergabung dengan kerabatnya yang melakukan usaha besi tua terbesar di Kecamatan Kenjeran, bahwa:

“...usaha besi tua ini yang ngurusi isteri, anak, keponakan aba sama umik. Ndak ada orang lain, semua saudara...”.

Adaptasi yang dilakukan sebelum perekrutan untuk menjalankan bisnis besi tua di Kelurahan Bulak Banteng sebagai bisnis besi tua terbesar, adalah bahwa bisnis tersebut dikelola oleh pihak keluarga inti, isteri dan anaknya dilibatkan dalam semua tahapan proses kulakan sampai pengolahan menjadi produk. Adaptasi ini dilakukan pedagang ini mulai dari kalangan remaja hingga dewasa dan bahkan lanjut usia juga bekerja dalam menggeluti usaha besi tua ini. Mereka keliling kampung, perumahan, bengkel, bangunan yang sedang dirobokkan dan beberapa lokasi dalam Kota Surabaya bahkan sampai luar Kota Surabaya untuk mencari dan membeli *rosok/rongsokan* besi tua (limbah logam dan barang bekas lainnya). *Rosok* yang diperoleh dijual pedagang ini ke pengepul *rosok*. Sementara itu di wilayah Surabaya sendiri sebagian besar masyarakatnya menganggap bahwa barang bekas rongsok besi itu dianggap tidak berharga dan dianggap tidak ada nilainya. Namun dengan etos kerja yang tinggi pedagang Madura Bangkalan atau dikenal masyarakat dengan sebutan *rombeng* melihat peluang di dalam bisnis tersebut sebagai mata pencaharian dan menjadi peluang yang menjanjikan keuntungan.

Peran kerabat yang terstruktur di dalam bisnis besi tua diperlihatkan dengan dominasi yang terstruktur didalam bisnis besi tua yang dilakukan warga masyarakat Bangkalan. Warga Madura Bangkalan sebagai perantau yang ikut menggeluti usaha besi tua ini juga dikarenakan faktor jarak relatif dekat dan lebih mudah dijangkau dari Kabupaten Bangkalan menuju pesisir maupun seluruh wilayah Kota Surabaya. Hal tersebut ditunjang dengan fasilitas yang menghubungkan antara pulau Madura dan Surabaya, yang berkaitan dengan dibangunnya Jembatan Suramadu. Kondisi ini memudahkan mobilitas fisik dan sosial orang Madura Bangkalan untuk keluar masuk Surabaya. Seperti halnya yang diungkapkan oleh informan pemilik usaha besi tua di bawah ini:

“...Aku mulai ngerintis bisnis awal besi tua iki ndek Bangkalan mas, soale cedek karo keluarga seng neng Bangkalan dan cidek karo pelabuhan (Ujung Kamal Madura dan Tanjung Perak Surabaya) mas. Jadi mbiyen jek neng Bangkalan nek ngirim besi tua mesti lewat pelabuhan dikirim neng Suroboyo. Tapi sejak tahun 2009 di bukake Jembatan Suramadu lebih enak mas. Aku wes pindah dan mbukak usaha besi tua neng Suroboyo ben gak kakean pengeluaran biaya pengiriman dan lebih cepet ndelok peluang pasar karo perkembangan harga besi tua. Istilah e yo ben gak kalah saingan karo liyane mas. Mangkane aku pindah nang Suroboyo, tapi yo cabang seng neng Bangkalan tetep berjalan sampe saiki dadi pemasok besi tua utama dari wilayah Madura langsung neng CV ku mas...”.

(“saya mulai merintis bisnis awal besi tua ini di Bangkalan mas, soalnya dekat dengan keluarga yang ada di Bangkalan dan dekat dengan pelabuhan (Ujung Kamal Madura dan Tanjung Perak Surabaya) mas. Jadi dulu waktu masih di Bangkalan kalau mengirim besi tua pasti selalu lewat pelabuhan mas di kirim ke Surabaya. Tapi sejak tahun 2009 di bukanya Jembatan Suramadu lebih enak mas. Sayang saya sudah pindah dan membuka usaha besi tua di Surabaya biar tidak menambah biaya pengeluaran/menghemat biaya pengiriman dan lebih cepat melihat peluang pasar dan perkembangan harga besi tua, istilahnya ya biar tidak kalah saingan sama yang lain mas makanya saya pindah ke Surabaya,

tapi ya cabang yang ada di Bangkalan tetep berjalan sampai sekarang dan jadi pemasok besi tua utama yang dari wilayah Madura ke CV saya mas...”).

Tidak hanya masyarakat Suku Bangsa Madura Bangkalan saja yang menekuni usaha besi tua ini namun juga dari suku bangsa lain dan Suku Bangsa Madura dari berbagai wilayah Madura. Meskipun kalangan masyarakat yang tergiur dan menekuni usaha besi tua ini dari berbagai suku, akan tetapi Suku Bangsa Madura menduduki posisi yang lebih banyak dibanding suku lain. Khususnya hal tersebut ditunjukkan oleh Orang Madura Bangkalan yang merantau di Surabaya.

Seperti keterangan dari pemilik usaha besi tua dibawah ini:

“Sukses nang bangkalan gak dadi kepuasan nang aku mas, tapi akhire aku mbalek neng Suroboyo mas tuku tanah dan kepingin mbukak usaha besi tua nang Suroboyo. Soale relasiku akeh seng nang Suroboyo termasuk pamanku almarhum Bapak U seng dadi partner bisnis besi tuaku mas. Mangkane aku pindah Suroboyo. Pindahku iki isok ngurangi biaya pengiriman besi tua nek dikirim ndek tempat peleburan besi tua mas... ”.

(“Sukses di Bangkalan tidak membuat kepuasan pada saya mas, tapi akhirnya saya kembali ke Surabaya mas, beli tanah dan membuka usaha besi tua di Surabaya, soalnya relasi saya banyak di Surabaya termasuk paman saya almarhum Bapak U yang menjadi partner bisnis besi tua mas, makanya saya pindah ke Surabaya. Pindah saya ini bisa mengurangi biaya pengiriman besi tua kalau dikirim ke tempat peleburan besi tua di Surabaya, mas...”).

Informan pemilik usaha besi tua tersebut melihat peluang lapangan pekerjaan yang menghasilkan keuntungan melalui bisnis besi tua. Keuntungan ini tidak hanya untuk dirinya sendiri, namun juga untuk kerabatnya dari orang Suku Bangsa Madura Bangkalan. Relasi kekerabatan sebagai strategi yang dimanfaatkan dalam bisnis besi tua ini merupakan langkah yang mudah bagi orang Madura Bangkalan untuk memiliki jaringan dan memperluas jaringan *partner* bisnis yang didukung oleh hubungan kekerabatan, dengan merekrut kerabat sendiri sebagai tenaga kerja maupun *partner* bisnis besi tua. Oleh karena itu masyarakat Madura sangat menghargai dan memegang erat tali kekerabatan yang mereka terapkan dalam kebudayaan masyarakat Madura, serta memandang hubungan antar kerabat sangatlah penting dan sangat diperhatikan oleh masyarakat Madura di manapun.

Kekerabatan sangatlah penting bagi masyarakat Madura terutama bila dihadapkan pada situasi yang mempertentangkan kelompoknya terhadap lingkup komunitas di luarnya. Sehingga, dalam hal bisnis besi tua masyarakat Bangkalan yang terjun dalam sektor tersebut menjadi unggul dalam bisnis besi tua ini dengan memanfaatkan kekerabatan sebagai strategi bisnis yang tepat. Sehingga, peneliti sering melihat dan bertemu masyarakat Madura yang berasal dari Bangkalan yang menekuni usaha besi tua yang memiliki usaha di wilayah Kenjeran yang bermata pencaharian sebagai pemilik usaha bisnis besi tua yang berasal dari Bangkalan Madura. Sebagai perantau di Kota Surabaya dan memanfaatkan fungsi kekerabatan untuk memperluas jaringan bisnis mereka. Terdapat banyak sekali pengumpul besi tua yang berasal dari masyarakat Bangkalan Madura yang menggeluti usahanya di wilayah Kenjeran.

Informan pendiri sekaligus pemilik usaha besi tua di Bangkalan dan Surabaya menjelaskan bahwa:

“...Selama wolulikir tahun kerjoan besi tua iki dadi sandang pangan utamaku mas. Isok mbrangkatno haji aku dan anak bojo ku mas, karo karyawan-karyawan ku seng wes suwe kerjo karo aku mas. Selama wolulikir tahun aku wes nduwe kurang lebih 98 karyawan seng ngewangi aku njalanno usaha besi tua iki selama 28 tahun nang Bangkalan karo Suroboyo, In Syaa Allah aku nduwe kepinginan tahun ngarep rongewu rong puluh aku nek rezekiku ditambahi karo Gusti Allah bakal isok mbrangkatno karyawanku umroh mas koyok taun taun seng mbiyen. Alhamdulillah mas ben tahun aku isok mbrangkatno karyawanku gawe ibadah umroh. Ben karyawanku isok seneng...”

(“...Selama dua puluh delapan tahun kerja besi tua ini jadi sandang pangan utama saya mas, dan bisa memberangkatkan haji saya dan anak istri saya mas, serta karyawan-karyawan saya yang sudah lama ikut kerja saya. Selama dua puluh delapan tahun saya sudah mempunyai sembilan puluh delapan karyawan yang membantu saya kerja dan menjalankan usaha besi tua ini selama dua puluh delapan tahun di Bangkalan dan Surabaya, In Syaa Allah saya mempunyai keinginan tahun depan 2020 saya kalau rezeki saya di tambah sama Allahmaka saya bisa memberangkatkan karyawan saya umrah mas seperti tahun tahun sebelumnya. Alhamdulillah mas setiap tahun saya bisa memberangkatkan karyawan saya untuk ibadah umrah, biar karyawan saya bisa seneng...”).

Pemilik usaha besi tua tersebut mengungkapkan bahwasanya selama dua puluh delapan tahun menggeluti usaha besi tua dan usaha ini menjadi mata pencaharian pokoknya. Ternyata pendiri sekaligus pemilik usaha besi tua ini mampu beradaptasi bersama kerabat-kerabatnya dalam suatu grup bisnis besi tua dari Suku Bangsa Madura Bangkalan dan survive berkompetisi untuk pemenuhan kebutuhan hidup sehari hari mereka. Sembilan puluh delapan karyawan kerabatnya sampai saat ini setia bekerja di dalam usaha bisnis besi tua milik informan. Seperti keterangan yang diberikan informan pendiri sekaligus pemilik usaha besi tua di Bangkalan dan Surabaya sebagai berikut:

“...contohe dulur-dulur ku seng mbukak besi tua nang daerah mBubutan karo Ngagel iku roto-roto dulurku kabeh mas dan akeh seng bekas karyawanku seng tak ke'i modal gawe mbukak usaha dewe. Aku nggawe ngono soale ben enak gawe kordinasi nek misal harga wesi mudun dadi jek isok ngendalikno harga pasaran wesi iku ben kisarane gak mudun akeh...”

(“...contohnya banyak mas saudara-saudara saya yang membuka usaha besi tua di daerah mBubutan dan Ngagel itu rata rata saudara-saudara saya semua dan banyak yang bekas karyawan saya yang saya beri modal untuk membuka usaha besi tua sendiri. Saya membuat seperti itu supaya enak untuk koordinasi kalau misal harga besi turun jadi masih bisa mengendalikan harga besi biar tidak turun jauh harganya...”).

Informan juga mengungkapkan bagaimana pola kekerabatan yang ada dan dibentuk sebagai pola strategi bisnis yang diterapkan didalam lingkungan bisnis besi tua. Seperti halnya yang telah diungkapkan informan bahwasannya kekerabatan merupakan hal terpenting bagi orang Suku Bangsa Madura Bangkalan sebagai suatu langkah strategi bisnis yang telah diterapkan oleh informan sebagai pemanfaatan kekerabatan dalam strategi bisnis. Tujuan mereka bahwa memaksimalkan relasi bisnis dalam usaha besi tua merupakan upaya pengendalian harga besi tua dikalangan pengusaha besi tua yang ada di Kota Surabaya melalui organisasi bisnis besi tua.



Gambar 1. Pengepul menunggu pedagang setor *rongsokan*
Sumber: Data Primer

Dari usia remaja hingga lansia pun para perantau dari Madura banyak yang mengumpulkan besi tua di jalan-jalan sekitar daerah Kenjeran. Besi-besi tua tersebut dikumpulkan lalu dijual ke pengepul barang *rongsokan*. Bekerja sebagai pengepul barang *rongsokan* itu yang membuat mereka berhasil mengumpulkan pundi-pundi rupiah yang sangat menjanjikan untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka apalagi ketika usaha besi tua tersebut mulai merambah naik dan mencapai pasar ekspor. Dari hasil tersebut tidak jarang pula, pundi-pundi rupiah yang dihasilkan dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan seluruh keluarga mereka. Bahkan pendapatan ini dapat sangat menjamin kelangsungan hidup dalam jangka waktu panjang dan dapat meningkatkan taraf kehidupan yang lebih sejahtera.

Pada dasarnya kehormatan, harga diri dan martabat merupakan nilai yang berkaitan erat dengan orang Madura yang menjadi dasar semangat dalam diri warga masyarakat Madura yang selalu dipertaruhkan di tanah rantau, agar mereka tetap dapat bertahan hidup. Mempertahankan identitas sebagai orang Madura di tanah rantau sebagai satu hal yang positif bagi mereka, tidak terkecuali pedagang besi tua dari Bangkalan.

Terdapat beberapa ciri khas sebagai Suku Bangsa Madura yaitu adanya ikatan kekerabatan. Kekerabatan merupakan sistem yang sangat penting bagi Suku Madura. Menjunjung tinggi harga diri dan martabat bagi Suku Bangsa Madura merupakan hal yang membuat tali silaturahmi dan kekerabatan terjalin sangatlah kuat. Hubungan kekerabatan yang kuat antar Suku Bangsa Madura tersebut bukan hanya terjalin di rumah atau lingkungan mereka saja. Namun hubungan kekerabatan masyarakat Madura diperlihatkan dengan hubungan dagang dan bisnis yang mereka lakukan seperti halnya dalam bisnis besi tua. Terjun ke dalam bidang usaha besi tua membutuhkan jiwa *entrepreneurship* dan kemandirian. Dalam bekerja menjadi sebuah kehormatan dan harga diri bagi orang Madura, yang lebih memilih untuk bekerja secara mandiri dibidang apapun yang mampu menghasilkan dan menghidupi keluarganya.

Dengan keberanian khusus, keuletan dan etos kerja yang tinggi dalam menggeluti usaha besi tua ini. Keberhasilan dalam menggeluti usaha pedagang (kecil) dan pengumpul besi tua (pedagang menengah dan besar) bukanlah pekerjaan yang instan. Pedagang ini sangat ulet, semangat kerja yang tinggi dan mental yang kuat dalam melakukannya, serta memiliki keterampilan tersendiri. Bahkan dikatakan oleh informan anak dari pemilik usaha besi tua ini, bahwa:

“...Dalam mengelola usaha, agar tidak mudah mengalami kebangkrutan perdagangan dan bisnis besi tua ini, semua karyawan, pedagang, pengepul *rongsok* harus kerjasama, kerjakeras, tekun dan terus semangat supaya mereka dipercaya pelanggan dan usaha besi tua jalan terus...”.

Memaksimalkan ikatan keluarga merupakan adaptasi yang berkelanjutan di dalam setiap proses kegiatan bisnis besi tua yang ada di Kelurahan Bulak Banteng, Kecamatan Kenjeran, Kota Surabaya. Ketekunan dan jiwa *entrepreneurship* warga masyarakat Madura Bangkalan ini dalam melakukan kegiatan informal ini merupakan proses mengidentifikasi, mengembangkan inovasi dalam menciptakan lapangan pekerjaan yang mandiri, seperti halnya pada perantau Madura lain. Mereka merupakan perantau yang pandai dalam melihat situasi dan membaca peluang disektor informal sampai mereka mampu menciptakan lapangan kerja sendiri. Dikarenakan kecenderungan warga masyarakat Madura untuk lebih memilih pekerjaan yang mandiri sebagai sebuah pilihan yang harus dicapai sampai berhasil.

Suku Bangsa Madura adalah salah satu dari sekian banyak suku yang terlihat sangat dominan dalam memprioritaskan masalah kekerabatan yang mereka miliki dengan penerapan dalam sistem kehidupan bermasyarakat, terutama dalam faktor ekonomi yang diterapkan oleh Suku Bangsa Madura yang merantau di Kota Surabaya. Mereka merantau ke Kota Surabaya bertujuan untuk meningkatkan taraf hidup yang makmur dan sejahtera bagi dirinya sendiri dan keluarganya.

Adaptasi berikutnya, dengan fungsi kerabat di dalam pengembangan kegiatan yang dilakukan, mereka membentuk komunitas dalam kegiatan ekonomi sebagai suatu organisasi sosial yang sangat kompleks dalam kegiatan pengembangan perekonomian yang dilakukan oleh warga masyarakat Madura Bangkalan. Fungsi kerabat didalam pengembangan kegiatan yang dilakukan dalam membentuk komunitas, sekaligus mereka membangun jaringan hubungan antar kerabat. Usaha besi tua tersebut merupakan ladang bisnis warga masyarakat suku bangsa Madura yang berada di Kota Surabaya.

Usaha besi tua terus mengalami perkembangan. Dijelaskan oleh informan pemilik CV Besi Tua A (disamarkan), bahwa:

“...CV besi tua A merupakan CV atau perusahaan kedua yang saya dirikan di Kecamatan Kenjeran Kota Surabaya. Perusahaan awal di Kabupaten Bangkalan Madura. Perusahaan yang berfokus pada pengolahan besi tua ini terus berkembang pesat, baik di Kota Surabaya maupun Bangkalan, Madura. CV besi tua Bangkalan sendiri saat ini, saya sudah berikan kepercayaan kepada anak pertama saya untuk mengelola. CV Bangkalan ini berperan se bagai pemasok kebutuhan besi tua dari daerah sekitar Bangkalan dan wilayah lain yang ada di Madura. *Rongsok* dari Bangkalan ini dikirim langsung ke CV besi

A yang ada di Kecamatan Kenjeran Surabaya ini. *Rongsok* ini terus diolah di Surabaya...”.

Proses pengumpulan besi tua dari CV Bangkalan dan Surabaya, dipilah dan disortir sesuai jenisnya, yaitu logam besar, logam kecil /rumah tangga dan logam gram. Jenis logam besar meliputi: lempengan besi plat lebar, truck bekas, mesin bekas, dan kapal karam/rusak. Jenis logam kecil atau rumah tangga meliputi besi tua berukuran kecil yang biasanya di kumpulkan pengumpul besi tua dari limbah rumah tangga yang terbuat dari logam yang kemudian di jual ke CV besi A. Pengumpulan atau pembelian logam besar dari instansi harus legal atau berizin. Ada transaksi legal antara instansi penjual logam dan CV Besi Tua A. Proses ini diselesaikan oleh anaknya yang sudah dilatih cara tawar menawarnya sampai tercapai kesepakatan harga. Kemudian ia mengurus ijinnya sebagai legalitas barang logam besar keluar dari instansi tersebut. Misalnya instansi yang menjual logam besar seperti mesin bekas pabrik, kapal, truck dan logam yang ada di lingkungan otoritas yang terkait, maka harus ada izin keluar masuk barang.

Ketika proses sortir / seleksi logam sudah selesai, logam-logam kecil dan sedang ini disetorkan ke tempat peleburan besi. Sementara itu proses pembelahan dilakukan pada logam yang berukuran besar seperti kapal, truck dan bekas mesin pabrik yang berukuran besar sebelum dikirimkan ke tempat peleburan besi. Logam kecil, sedang, besar diangkut pick up atau truck milik CV ini sendiri ke lokasi khusus peleburan besi.

Berdasar aktivitas yang dilakukan di lokasi usaha besi tua, maka dapat dikatakan adaptasi juga dilakukan karyawan kerabat Madura Bangkalan yang bekerja di lokasi usaha besi tua. Adaptasi ini adalah teliti memilah, menyortir logam kecil dan sedang, logam besar sampai mengirim ke usaha peleburan besi. Hasil peleburan besi ini dijual ke pabrik dan industri besi untuk dicetak menjadi produk tertentu.

Kendala, Strategi dan Perilaku Adaptasi di Lingkungan Pedagang Besi Tua

Kendala pertama yang dialami pedagang besi tua dan pemilik usaha bisnis besi tua dari Suku Bangsa Madura Bangkalan di Kota Surabaya adalah persaingan dengan pedagang besi tua dan pemilik usaha bisnis besi tua Suku Bangsa Madura dari kota lain di Pulau Madura, seperti Sampang, Pamekasan. Maknanya persaingan bisnis besi tua di Kota Surabaya yang di maksudkan yaitu bagaimana pelaku bisnis yang menggeluti usaha besi tua mampu bersaing dan bertahan dalam bisnis besi tua dengan pelaku bisnis besi tua yang lain.

Adaptasi pedagang besi tua dari awal sampai penelitian ini dilakukan adalah dengan mengandalkan hubungan kekerabatan sesama Suku Bangsa Madura dari Bangkalan. Kerabat dari kota yang sama benar-benar pendukung adaptasi bisnis besi tua di Kota Surabaya. Lingkungan sosial budaya ini seperti dijelaskan Pelly bahwa pemanfaatan hubungan kerabat dalam perantauan ke kota besar menjadikan ikatan kekerabatan kuat dan dapat mendominasi bidang perdagangan dan bisnis tertentu. Kondisi lingkungan sosial budaya membuat Suku Bangsa Madura menjadi komunitas yang mendominasi dalam sektor perdagangan dan bisnis besi tua di Kota Surabaya.

Kendala *kedua*, adalah penjualan belum terorganisir. Dalam transaksi dan penjualan besi tua belum tertata atau belum terorganisir maksimal. Ada pedagang kecil dan sedang kadang tidak langsung melakukan penjualan ke pengepul. Begitu pula dalam

pendistribusian besi tua yang sudah diolah juga belum jelas dan belum adanya pengepul besar sebagai tempat pendistribusian produk olahan dari besi tua.

Strategi dan perilaku adaptasi untuk mengatasi kendala penjualan produk olahan besi tua adalah dengan pembentukan organisasi bisnis besi tua bersama kerabat dari Bangkalan juga. Peran kerabat yang terstruktur di dalam bisnis besi tua di perlihatkan dengan dominasi yang terstruktur didalam bisnis besi tua yang dilakukan mereka. Tidak sedikit pula perantau Madura yang menggeluti usaha ini. Pedagang dan pemilik bisnis Madura yang berasal dari Bangkalan melihat organisasi bisnis kekerabatan sebagai strategi adaptasi yang dapat dimanfaatkan secara maksimal. Adaptasi ini memberikan langkah yang mudah bagi orang Madura Bangkalan untuk memiliki jaringan dan memperluas jaringan *partner* bisnis yang didukung oleh hubungan kekerabatan. Dengan merekrut kerabat sebagai tenaga kerja maupun *partner* bisnis maka mereka dapat saling percaya dan saling membantu. Oleh karena itu mereka juga sangat menghargai dan memegang erat tali kekerabatan yang mereka bangun dan terapkan dalam kebudayaan masyarakat Madura. Mereka memandang hubungan antar kerabat sangatlah penting dan sangat diperhatikan oleh masyarakat Madura.

Sistem yang terbentuk melalui kekerabatan menjadi sebuah profit tersendiri bagi keberlangsungan usaha bisnis besi tua masyarakat Madura dan membentuk dominasi kekuasaan yang terorganisir dan tersistem di dalam usaha bisnis besi tua yang di bentuk oleh masyarakat Suku Madura. seperti halnya yang di utarakan pemilik CV besi A dan B yang kebanyakan merupakan kerabat yang dahulunya merupakan karyawan CV besi A, dan sekarang menjadi relasi bisnis serta penyuplai/pemasok kebutuhan besi tua di CV besi A. Pemilik CV juga memberikan keterangan bahwa kerabat juga berperan dalam setor/*suply* besi tua pada PT. Peleburan besi. seperti halnya yang di ungkapkan informan sebagai berikut:

“...Podo ae karo seng nang pabrik mas, seng nang parik pisan yo podo wong Meduroe. Saking podo Medurone kenalanku seng nang pabrik iku dadi yo lumayan isok di utamakno nggon ku dari pada wong liyane, soale rodok angel mbiyen nek gak nduwe kenalan wong njero. Yo alhamdulillah mas isok lancar wong aku kenal wong njero iku dikenalno pamanku mbiyen pas ketepak'an podo Meduro ne Bangkalan dadi ngelobi ne gampang...”

(“...Sama juga sama yang di pabrik mas, yang di pabrik juga sama orang Maduranya kenalan saya yang ada di pabrik jadi ya lumayan bisa di utamakan punya saya dari pada orang lain, soalnya sulit dulu kalau tidak mempunyai kenalan orang dalam ya alhamdulillah mas bisa lancar, orang saya kenal orang dalam itu dikenalin paman saya dulu dan sama orang Maduranya Bangkalannya jadi melobinya mudah...”).

Sama halnya dengan karyawan yang bekerja di CV besi A, yang mayoritas merupakan kerabat dekat dan sesama suku Madura Bangkalan di tempat peleburan besi tua sendiripun terdapat kerabat yang menjadi faktor penguat dominasi Suku Bangsa Madura Bangkalan, yang berada di lingkup bisnis besi tua tersebut seperti yang diutarakan informan bahwa terdapat orang dalam yang membantu dalam keberlangsungan kerjasama bisnis besi tua yang dilakukan dengan kerabat yang

bekerja dilingkungan peleburan besi tua sebagai *partner* bisnis. Meskipun hanya berlatar belakang suku bangsa yang sama ataupun kerabat dekat yang asal kotanya sama, hal tersebut memberikan dampak positif terhadap keberlangsungan kerjasama bisnis besi tua yang dilakukan pemilik CV. Dengan definisi kekerabatan yang dipahami orang Madura Bangkalan dengan ketentuan kerabat yang terbentuk diluar ketentuan menurut hubungan darah atau ikatan darah, perkawinan. Dengan konsep saudara sendiri atau yang di sebut dengan bahasa masyarakat Madura sebagai *teretan dikh*. Dengan mereka mengkonsepsikan masyarakat Madura yang di perantauan atau dimanapun merupakan bagian dari kerabat mereka sendiri, maka sebagai pengkonsepsian kerabat menurut kebudayaan Suku Madura dengan pemahaman semua yang berasal dari daerah yang sama yaitu daerah Madura sebagai ungkapan persaudaraan yang kuat. Masyarakat Madura sendiri memiliki pandangan bahwasannya kerabat dapat terbentuk dari latar belakang suku bangsa yang sama, sehingga timbul solidaritas sesama perantau Madura sebagai langkah kerjasama yang dilakukan untuk saling membantu sesama perantau Madura sebagai pola strategi bisnis besi tua kerabat dari suku bangsa yang sama sehingga memberikan kekuatan solidaritas tersendiri terhadap sesama perantau dari Suku Madura dengan dasar kesamaan tradisi, adat istiadat dan budaya sebagai pandangan serta kekuatan yang terbentuk dalam diri masyarakat Suku Madura diperantauan sebagai kerabat. Seperti halnya yang dilakukan pemilik CV dengan membentuk suatu sistem yang terbentuk melalui kekerabatan dan menjadikan sebuah profit tersendiri bagi keberlangsungan usaha bisnis besi tua Suku Bangsa Madura.

Kendala *ketiga*, kurang ketekunan. Informan kadang lelah karena mereka sudah keliling kampung, perumahan, perusahaan tetapi mereka tidak mendapatkan barang bekas besi tua sama sekali. Kondisi melelahkan dan kepanasan keliling-keliling “cari-cari” ini kadang mengganggu mereka untuk istirahat beberapa hari atau sering istirahat untuk tidak “cari-cari” *rongsok*.

Strategi dan perilaku adaptasi pedagang besi tua ini adalah duduk-duduk di sembarang tempat berkumpul untuk saling bicara dan mengingatkan bahwa memang tidak tiap hari orang menjual *rongsok* logam/besi tua. Untuk itu diantara informan pedagang ketika berkumpul, tak pernah lelah berucap bahwa pekerjaan ini merupakan pekerjaan yang tidak mudah, butuh keuletan, kesabaran, kemauan dan niat yang tinggi ntuk selalu bekerja keras dalam menggeluti usaha besi tua ini. Apalagi dalam lingkungan kerjanya sama sekali tidak dibutuhkan strata pendidikan tinggi untuk masuk dalam lingkungan pekerjaan sebagai pedagang besi tua. Mereka tidak dapat bekerja lain karena mereka lulusan SD/SMP. Bahkan ada yang lulusan SMA, karena belum dapat kerja maka mereka ikut menjadi pedagang besi tua.

Simpulan

Adaptasi pedagang besi tua Suku Bangsa Madura Bangkalan ketika awal datang merantau ke Kota Surabaya, adalah menemui kerabatnya yang sama-sama dari Bangkalan dan telah menjadi pedagang besi tua terlebih dahulu. Mereka inginap juga di tempat tinggal kerabatnya sampai mereka dapat mandiri menjadi pedagang besi tua dan pindah ke tempat tinggal baru. Adaptasi pedagang besi tua ini juga dikarenakan ada adaptasi pemilik usaha besi tua terbesar dari Suku Bangsa Madura Bangkalan yang telah *survive* dan sukses membangun jaringan kekerabatan dan organisasi bisnis besi tua di Kota Surabaya. Organisasi bisnis besi tua yang berbasis

kerabat Suku Bangsa Madura Bangkalan dari pedagang besi tua berskala kecil/sedang/besar, pengepul besi tua, pelebur besi tua, yang mempekerjakan dan memberi modal mantan karyawannya tujuan untuk menjadi pengusaha besi tua juga. Adaptasi ini berhasil dan mampu berkompetisi dengan pengusaha besi tua lain sesama Suku Bangsa Madura dari kota luar Bangkalan Madura dan mereka sejahtera bersama. Penelitian selanjutnya mengenai adaptasi pelaku bisnis besi tua Suku Bangsa Madura dari kota lain Madura dan suku lain penting juga dilakukan.

Daftar Pustaka

- Arjanggi S (2016) Pedagang Buah Madura di Gresik Tahun 1974-1990. *Avatara*, 4 (1): 1-11.
- Djakfar M (2012) Etos Bisnis Etnis Madura Perantauan di Kota Malang: Memahami Dialektika Agama Dengan Kearifan Lokal. *Iqtishoduna*: 1-22.
- Fariyah NL (2014) Etos Kerja dan Jiwa Enterprneurship Pedagang Madura di Pasar DTC Wonokromo Surabaya. Disertasi. UIN Sunan Ampel Surabaya.
- Ihromi TO (2006) Pokok-pokok Antropologi Budaya. Jakarta: Yayasan Obor.
- Koentjaraningrat (2005) Pengantar Antropologi. Jakarta: Rineka Cipta.
- Pelly U (2013) Urbanisasi dan Adaptasi Peranan Misi Budaya Minangkabau dan Mandailing di Perkotaan. Jakarta: LP3ES.
- Puspita AD (2013) Peran Kerabat Suku Bangsa Madura (Studi Deskriptif Pengumpul Besi Tua Suku Bangsa Madura Di Kecamatan Bubutan, Kota Surabaya). Disertasi. Universitas Airlangga.
- Rifai MA (2007) Manusia Madura. Yogyakarta: Pilar Media Persada.
- Spradley JP (2007) Metode Etnografi. Yogyakarta: Tirta Wacana.
- Sehertian J (2016) Enterpreneurship Pengrajin Batik Tulis Madura (Studi Khusus Perajin Bati di Desa Paseh dan Telaga Biru, Kabupaten Bangkalan). *Entrepreneur dan Enterpreneurship*, 5 (2): 45-54.
- Suparlan P (2005) Suku Bangsa dan Hubungan antar-Suku Bangsa. Jakarta: YPKIK Press.
- Wali FN (2012) Perubahan Pola Mobilitas Penduduk Kabupaten Bangkalan ke Kota Surabaya (Kasus Kecamatan Labang, Kabupaten Bangkalan). *Bumi Indonesia*, 1 (3): 347-354.
- Wiyata DJ (2002) Carok: Konflik Kekerasan dan Harga Diri Orang Madura. Yogyakarta: LKIS.