

BAB IV

**ANALISIS TERHADAP ETOS KERJA ISLAMI DAN TINGKAT
KESEJAHTERAAN PEDAGANG MUSLIM DI SEKITAR MAKAM
KADILANGU (SUNAN KALIJAGA) DEMAK**

A. Karakteristik Responden

Penelitian ini mengambil sampel sebanyak 5 orang pedagang yang telah memenuhi kriteria, mereka adalah H. Marjo, Hj. Karti, Hj. Dilah, Hj. Suntiroh, dan Hj. Rasmi, secara terperinci peneliti akan menjelaskan mengenai masing-masing responden yaitu:

Pertama H. Marjo adalah pemilik kios souvenir dan penginapan yang berada di jalan setapak dalam kompleks Makam Sunan Kalijaga, usahanya dimulai pada tahun 1985, setelah adanya perbaikan ruko tempat berdagang H. Marjo memutuskan untuk menjadi pedagang setelah dirasa menjadi petani semakin tidak menentu nasibnya, sawah yang dimiliki dijual dan hasilnya digunakan untuk modal berdagang.

Pada awal usahanya H. Marjo hanya menjual souvenir saja, pada saat itu pendapatannya masih pas-pasan untuk memenuhi kebutuhan keluarganya, dia selalu menyisihkan pendapatannya untuk rencana pengembangan usaha, hal ini dipandang sangat perlu karena jumlah peziaran yang lambat laun makan bertambah bahkan hingga ada yang datang pada malam hari, sehingga terbesit dalam benaknya untuk mendirikan penginapan.

Setelah beberapa tahun akhirnya pada tahun 1995 dia membangun penginapan disamping rumahnya, H. Marjo memiliki keuntungan karena rumahnya berada di jalan setapak yang menuju makam Sunan Kalijaga dan tanahnya masih cukup untuk mendirikan penginapan sehingga letak yang strategis memberikan dampak positif.

Sekitar tahun 2000 H. Marjo lupa tepatnya tahun berapa Ia dan istrinya diberi karunia untuk menunaikan ibadah haji, setelah melaksanakan ibadah haji bisnisnya semakin berkembang baik, sekarang omsetnya perhari rata-rata dalam kondisi sedang adalah Rp 1.700.000,00 perhari ini diperoleh dari usaha sovenirnya dan penginapan.

Dia telah mampu menyekolahkan anaknya hingga jenjang Perguruan Tinggi, serta memiliki kendaraan roda empat untuk kebutuhan keluarganya dan kebutuhan bisnisnya. Setiap tahun H. Marjo juga mampu membayar zakat maal.

Kedua Hj. Karti, mulanya adalah ibu rumah tangga yang tidak memiliki pekerjaan, hingga pada saat kondisi keuangan keluarga yang makin memburuk, ia bertekad untuk menjadi pedagang. Dia bukan keturunan pedagang yang telah membuka usaha terlebih dahulu, selain itu dia juga tidak mempunyai cukup modal untuk membuka usaha yang besar. Setelah tidak lagi bertani, ia membuka usaha dagang dan memperoleh modal dari penjualan sawah karena melihat perkembangan usaha yang berada di kawasan Makam Sunan Kalijaga sangat menjanjikan. Dalam mengelola usahanya Hj. Karti dibantu suaminya.

Produk yang dijual Hj. Karti adalah souvenir dan pakaian, omset yang didapatnya perhari berkisar antara Rp 400.000,00 hingga Rp 650.000,00. usahanya telah berjalan selama 15 tahun dimulai dari tahu 1996. anaknya masih sekolah setingkat SMA, dan rencananya akan melanjutkan perguruan tinggi setelah lulus nanti.

Pada tahun 2003 Hj. Karti mendapat panggilan untuk menunaikan ibadah haji, namun ia hanya berangkat sendiri tidak bersama suaminya. Setiap tahun Hj. Karti juga telah mampu untuk mengeluarkan zakat maalnya.

Ketiga Hj. Dilah merupakan pemilik ruko yang menyediakan berbagai macam pakaian batik untuk anak-anak, wanita, dan pria serta makanan khas dari daerah sendiri maupun dari daerah luar. Hj. Dilah dalam mengelola usahanya mengambil kredit dari lembaga keuangan untuk mengembangkan usahanya.

Usaha dagang yang digeluti Hj. Dilah mulai tahun 1989 untuk membantu perekonomian keluarga. Produk awal yang dijual Hj. Dilah adalah makanan khas. Setelah mendapatkan modal tambahan Hj. Dilah mengembangkan produk yang dijual berupa pakaian muslim untuk anak-anak, wanita, dan laki-laki.

Saat ini omset yang didapatnya perhari berkisar antara Rp 400.000,00 hingga Rp 700.000,00. Hasil kerjanya digunakan untuk kebutuhan keluarga dan membiayai anaknya yang masih kuliah, etos kerja yang dimiliki Hj. Dilah mengantarnya melakukan ibadah haji pada tahun 2001, ini merupakan buah dari kerja kerasnya selama bekerja. Disamping itu Hj. Dilah juga

mengeluarkan zakat maal tiap tahunnya dimulai setelah naik haji hingga sekarang.

Responden keempat adalah Hj. Suntiroh yang berjualan Pakaian, souvenir, dan makanan khas memulai usahanya pada tahun 1988 hal ini setelah suaminya meninggal akibat sakit. Sebagai kepala keluarga yang memiliki anak kecil, Hj. Suntiroh berjuang dengan sepenuh tenaga untuk menghidupi keluarganya, dan mempersiapkan masa depan anak-anaknya.

Hj. Suntiroh memiliki tiga orang anak, yang pertama laki-laki yang saat ini menginjak semester akhir disalah satu Perguruan Tinggi Islam di Demak, Hj. Suntiroh menguliahkan anaknya pada Perguruan Tinggi Islam dikerenakan keinginannya untuk mendidik anak pertamanya sebagai kepala rumah tangga yang bertanggung jawab terhadap adik-adiknya, karena Hj. Suntiroh merasa sudah tua.

Diperkirakan omset harian Hj. Suntiroh sekitar Rp 400.000,00 pada kondisi sepi, karena Hj. Suntiroh tidak bisa menceritakan jumlah yang pasti. Pada tahun 2005 Hj. Suntiroh pergi menunaikan ibadah haji sebagai panggilan Allah SWT, namun sebelumnya Hj. Suntiroh telah mampu untuk membayar zakat tiap tahunnya. Zakat dari Hj. Suntiroh selalu diserahkan pada amil zakat.

Hj. Rasmi yang menempati posisi terakhir sebagai responden merupakan pedagang yang meneruskan usaha orang tuanya. Awalnya Ibu Hj. Rasmi berjualan souvenir saja yang menjadi warisan dari orang tuanya, pada saat awal jualan ruko yang ditempati masih berukuran kecil, dengan sifat

istiqomah dan pantang menyerah Ibu Hj. Rasmi berhasil memajukan usaha penjualan souvenir. Dan menambah produk berupa pakaian, fase-fase awal berjualan pakaian jumlah barangnya sangat terbatas hal ini dikarenakan modalnya yang sedikit dan relasi untuk produsen pakaian masih terbatas. Lambat laun berjalan Ibu Hj. Rasmi dengan sikap istiqomahnya mampu bertahan dan semakin besar usaha pakaian yang dijual, sekarang berbagai motif dan gaya pakaian semakin lengkap dan sudah banyak merek dari produsen pakaian muslim terpajang di rukonya, relasipun bertambah banyak dan sekarang sistem yang digunakan dalam menjual pakaian adalah kongsinasi, dimana produsen menitipkan barangnya kepada penjual dan dalam jangka waktu yang disepakati baru dilakukan pembayaran atas barang titipan tadi.

Sekitar tahun 2000 Ibu Hj. Rasmi telah membuka usaha baru yaitu Rumah Makan yang terletak di dekat tempat parkir kendaraan Bus dan Mobil pribadi, berkat sifat istiqomah yang dipegang kukuh Ibu Hj. Rasmi, sekarang kesuksesan dapat dirasakan olehnya. Omset dari usahanya Ibu Hj. Rasmi menuturkan dalam kondisi sepi dari tiga pos usahanya tadi sebesar Rp 500.000,00 per hari, sedangkan kondisi sedang mampu mencapai Rp 1.500.000,00 per hari, dan waktu ramai peziarah omsetnya mencapai Rp 3.000.000,00 per hari, kondisi ini biasanya saat khaul dari Sunan Kalijaga.

Tahun 2005 Hj. Rasmi dan suaminya (almarhum) menunaikan ibadah haji. Hj. Rasmi sangat bersyukur karena dapat menyekolahkan anaknya sampai kejenjang Perguruan Tinggi, dia memilih Perguruan Tinggi yang

bernuansakan Islam karena budaya keluarga santri yang melekat pada keluarganya sehingga ajaran agama merupakan asas untuk melakukan segala aktifitasnya. Cita-cita Hj. Rasmi adalah melihat anaknya sukses dalam ekonomi dan shaleh dengan ajaran agama Islam. Tiap tahun Hj. Rasmi mengeluarkan zakat malnya dengan menyerahkan langsung kepada para mustahiqnya.

B. Analisis Terhadap Etos Kerja Pedagang Secara Islami

Munculnya kegiatan perdagangan di sekitar Makam Sunan Kalijaga Kadilangu Demak sedikit banyak akan mewarnai kehidupan ekonomi masyarakat setempat. Dalam hal ini perlu dicermati adalah peran pedagang dalam menegakkan ekonomi keluarga. Sebagian penduduk asli Kadilangu, bekerja sebagai pedagang di kawasan Makam Sunan Kalijaga ada yang dilakukan sebagai pekerjaan pokok maupun pekerjaan sampingan. Hal ini terdorong atas kesadaran pribadi untuk menambah penghasilan keluarga.¹

Sikap kewirausahaan merupakan faktor utama dalam perkembangan perekonomian masyarakat pedesaan, seperti halnya perdagangan di sekitar Makam Sunan Kalijaga Kadilangu Demak. Seorang wirausaha harus mempunyai syarat dasar yaitu niat atau tekad yang kuat dan kedua adalah keberanian untuk melakukan.

Pedagang muslim di sekitar Makam Sunan Kalijaga Kadilangu Demak menjadi pengusaha terbilang sukses tidak berangkat dengan modal usaha

¹ Wawancara dengan Bapak Suparman selaku koordinator pedagang yang ada di sekitar Makam Sunan Kalijaga , tanggal 3 Mei 2011.

yang besar, tetapi mereka berangkat dengan modal semangat dan ketrampilan. Yang tidak kalah menarik dari etos kerja pengusaha muslim perkotaan adalah bahwa tingginya etos kerja mereka tidak hanya didorong oleh motif-motif ekonomi semata, tetapi juga didorong oleh motif religi dan sosial.

Hasil wawancara tentang etos kerja yang dimiliki oleh para pedagang menjelaskan adanya keseimbangan antara motif ekonomi dengan motif religi yang terangkum dalam sembilan pertanyaan mengenai etos kerja pedagang, yaitu:

Jawaban seluruh responden menyatakan bahwa mereka melakukan gaya hidup yang sederhana dan menabung sebagian pendapatannya baik untuk kebutuhan yang tidak terduga maupun untuk biaya menunaikan ibadah Haji, sedangkan untuk biaya mengeluarkan Zakat sebanyak 3 orang responden lebih sering menghitung besarnya Zakat yang dikeluarkan pada saat sudah *chaul* atau sudah masuk waktu membayar Zakat, adapun yang 2 orang responden sering menghitung Zakatnya tidak dalam kurun waktu satu tahun sekali mereka adalah H. Marjo dan Hj. Rasmi.

Para responden menyisihkan pendapatannya untuk ditabung sebagai cadangan kebutuhan apabila ingin mengembangkan usahanya, selain itu adakalanya untuk kebutuhan pendidikan putra-putrinya hingga jenjang setinggi mungkin, serta kebutuhan pedagang akan hari tuanya nanti tatkala sudah tidak mampu bekerja seperti waktu muda.

Sifat ikhlas atau ketulusan merupakan kepasrahan seseorang dalam melakukan sesuatu karena manusia tidak memiliki daya untuk menghindari dan tidak pula memiliki kekuatan untuk berbuat apapun kecuali dengan pertolongan langsung Allah SWT, semua perbuatan yang dilakukan semata-mata karunia Allah SWT kepada manusia, sebab hanya Allah SWT yang bisa memberi Hidayah dan Taufiq kepada manusia.²

Kondisi masyarakat Kadilangu Demak yang bernuansakan santri termasuk pula pedagang yang ada di sekitar Makam Sunan Kalijaga, tidak bisa dipisahkan antara kegiatan ekonomi dengan ajaran agama. Ketulusan pedagang dalam memberikan pelayanan kepada konsumen menurut mereka adalah sesuatu yang harus diberikan, kerana situasi yang mempertemukan mereka semata karena karunia Allah SWT dan mayoritas konsumennya adalah para peziarah yang melakukan aktifitas di jalan Allah SWT. Sebagaimana yang disampaikan H. Marjo pemilik ruko souvenir dan penginapan, dia mengatakan “saya bekerja dengan niat ibadah untuk menafqahi keluarga dan menggunakan hasilnya sesuai ajaran Islam, sedangkan yang menjadi pembeli souvenir dan yang menginap di penginapan kebanyakan adalah peziarah yang merupakan tamu dari salah satu dari wali Allah SWT, mereka melakukan ibadah sesuai perintah agama, sehingga sudah menjadi kewajiban saya untuk memberikan pelayanan yang baik sebagai tuan rumah yang didatangi dengan keikhlasan. Saya yakin pertemuan

² Salim Bahreisy, *Al-Hikam (Pendekatan Abdi Pada Khaliqnya)*, terjemah, Surabaya: Madya, cet.5, 1984, hal. 22

saya dengan pembeli atau yang menginap merupakan karunia Allah SWT sebagai wasilah kami untuk mendapatkan ridhoNya”.³

Keikhlasan yang selalu diterapkan para pedagang dalam menjalankan usahanya tidak lain didasarkan pada semangat kerja sebagai sebuah perwujudan dalam ajaran agama yang mereka peluk. Namun terkadang keikhlasan ini tercemar adanya sifat amarah tatkala kondisi yang dialami pedagang tidak berjalan dengan baik, semisal harga tawar yang di inginkan pembeli seenaknya sendiri dan berkelakuan seenak hati.

Selanjutnya untuk jawaban dari para responden mengenai kejujuran dalam menjalankan usaha adalah mutlak harus ada, karena kejujuran merupakan kunci mencapai derajat yang lebih tinggi baik secara materi maupun di sisi Tuhan.

Hj. Dilah yaitu pemilik ruko yang menyediakan berbagai macam pakaian dari anak-anak,wanita, dan pria serta makanan khas dari daerah sendiri maupun dari daerah luar mengatakan “dalam menjalankan usaha apapun jika ingin terus berputar dan meningkatkan usahanya harus mempunyai sifat jujur dalam menjalankan usaha, kejujuran ini diterapkan untuk *supplier* dan konsumen, dengan sifat jujur kita akan dipercaya oleh *supplier* untuk menyetok barang maupun makanan yang akan kita jual. Sedangkan kejujuran pada konsumen akan mendatangkan banyak rizki, karena sekali konsumen percaya kita berlaku jujur maka mereka akan dengan senang hati mengajak teman rombongannya untuk berbelanja di ruko kami.

³ Hasil wawancara dengan Bapak H. Marjo selaku pemilik kios souvenir dan penginapan yang berada di jalan dalam kompleks Makam Sunan Kalijaga , tanggal 3 Mei 2011.

Hal ini juga sesuai dengan ajaran Islam yang mewajibkan para pedagang untuk berlaku jujur”.⁴

Seperti halnya Hj. Dilah, pemilik ruko yang menawarkan berbagai macam souvenir asli Demak maupun luar daerah yang sekaligus menjual pakaian yang bernama Hj. Karti memiliki pandangan bahwa ketika terjadi transaksi, Ibu Hj. Karti mengatakan harga beli dari *supplier* dan menawarkan margin keuntungan kepada calon konsumen yang akan membeli, sehingga dari sini akan terjadi transaksi yang saling ridho dan diyakini akan membawa barokah serta manfaat untuk kedua belah pihak. Bagi Hj. Karti sifat jujur akan membawa hasil yang diperoleh sangat diyakini adalah pendapatan yang halal, sehingga ketika digunakan untuk mencukupi kebutuhan keluarga sehingga akan tercipta keluarga yang sakinah.⁵

Sifat jujur akan menumbuhkan seseorang saling mengasihi sesama muslim sebagaimana seseorang mencintai dirinya sendiri, hal ini sebagaimana ajaran Rasulullah SAW tentang kesempurnaan iman seorang muslim. Sifat jujur dalam mengelola usaha akan mengarah pada kejujuran pedagang dalam menghitung besarnya zakat maal yang akan di keluarkan, karena kejujuran ini merupakan refleksi dari rasa kasih sayang dan kecintaan sesama muslim, sehingga pedagang akan menyalurkan zakatnya kepada mustahiq sesuai dengan harta yang harus dikeluarkan untuk zakatnya.

⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Hj. Dilah selaku pemilik kios pakaian dan makanan khas yang berada di jalan dalam kompleks Makam Sunan Kalijaga , tanggal 3 Mei 2011.

⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Hj. Karti selaku pemilik kios souvenir dan pakaian yang berada di jalan dalam kompleks Makam Sunan Kalijaga , tanggal 3 Mei 2011.

Kenyataan yang ada menunjukkan bahwa tidak semua pedagang mampu melakukan sikap istiqomah dalam menjalankan usahanya, akan tetapi jika usaha yang digeluti pedagang ingin mencapai sukses yang maksimal maka istiqomah dalam satu usaha harus ada. Hasil penelitian mendapatkan sebagian besar responden awalnya tidak berprofesi sebagai pedagang di sekitar Makam Sunan Kalijaga, mereka ada yang pernah menjadi petani, pekerja swasta, dan lain sebagainya, seiring kebutuhan keluarga yang dirasa kurang terpenuhi dari hasil kerja, maka mereka beralih profesi menjadi pedagang. Dari sini mereka baru sadar bahwa sifat istiqomah sangat diperlukan dalam melakukan usaha yang masih kecil, jika usaha yang digeluti pedagang terlihat cukup sukses maka mereka melakukan perluasan usaha yang bisa mereka kelola dengan berlandaskan sikap istiqomah.

Ibu Hj. Rasmi adalah salah satu responden yang cukup sukses dengan sikap istiqomahnya dalam berwirausaha.⁶ Awalnya Hj. Rasmi berjualan souvenir saja warisan dari orang tuanya, pada saat awal jualan ruko yang ditempati masih berukuran kecil, dengan sifat istiqomah dan pantang menyerah Hj. Rasmi berhasil memajukan usaha penjualan souvenir. Setelah dianggap sukses Hj. Rasmi memulai menambah produk yang dijual berupa pakaian, fase-fase awal penjualan pakaian jumlah barangnya sangat terbatas hal ini dikarenakan modalnya yang sedikit dan relasi untuk produsen pakaian masih terbatas. Lambat laun berjalan Hj. Rasmi dengan sikap istiqomahnya mampu bertahan dan semakin besar usaha pakaian yang dijual, sekarang

⁶ Hasil wawancara dengan Hj. Rasmi selaku pemilik kios souvenir, pakaian yang berada di jalan dalam kompleks Makam Sunan Kalijaga dan ruman makan yang berada di dekat tempat parkir kendaraan, tanggal 6 Mei 2011.

berbagai motif dan gaya pakaian semakin lengkap dan sudah banyak merek dari produsen pakaian muslim terpanjang di rukonya, relasipun bertambah banyak dan sekarang sistem yang digunakan dalam menjual pakaian adalah konsinasi, dimana produsen menitipkan barangnya kepada penjual dan dalam jangka waktu yang disepakati baru dilakukan pembayaran atas barang titipan tadi.

Sekitar tahun 2000 Ibu Hj. Rasmi telah membuka usaha baru yaitu Rumah Makan yang terletak di dekat tempat parkir kendaraan Bus dan Mobil pribadi, berkat sifat istiqomah yang dipegang kukuh Ibu Hj. Rasmi, sekarang kesuksesan dapat dirasakan olehnya. Omset dari usahanya Ibu Hj. Rasmi menuturkan dalam kondisi sepi dari tiga pos usahanya tadi sebesar Rp 500.000,00 per hari, sedangkan kondisi sedang mampu mencapai Rp 1.500.000,00 per hari, dan waktu ramai peziarah omsetnya mencapai Rp 3.000.000,00 per hari, kondisi ini biasanya saat khaul dari Sunan Kalijaga.

Lamanya pedagang berjualan di sekitar Makam Sunan Kalijaga bervariasi dari mulai tahun 1996 dan yang paling lama sudah mulai berjualan tahun 1975 dimulai dari usaha orang tua pedagang dan kemudia diteruskan olah anak-anaknya hingga sekarang. Dari semua responden yang ditemui peneliti, mereka tidak pernah berpindah tempat berjualan dari awal hingga sekarang, yang terjadi pengadaan ruko baru untuk mengembangkan usaha yang telah dilakukan pedagang, selain itu mereka juga menyatakan bahwa perpindahan tempat usaha dikarenakan adanya relokasi dari pengelola ruko.

Berkeaan dengan sikap tanggung jawab, responden telah memiliki sikap kejujuran yang mengarah pada rasa tanggung jawab yang besar oleh pedagang dengan produk yang dijual. Tanggung jawab pedagang terhadap produknya meliputi berbagai aspek diantaranya tentang makanan adalah produk yang dijual merupakan makanan dan minuman yang halal dikonsumsi masyarakat muslim, kualitas makanan dan minuman yang selalu terjaga dan layak dikonsumsi jadi tidak ada makanan yang rusak karena usia. Sedangkan untuk pakaian dan souvenir, pedagang bertanggung jawab terhadap kelayakan pakai, jika ada pakaian yang rusak atau ada kesalahan dalam proses produksi maka pedagang menyimpannya dan dikembalikan pada produsennya, sementara untuk souvenir barang yang dijual dalam kondisi bagus dan tidak ada cacat pada produk. Disamping tanggung jawab terhadap produk yang dijual pedagang juga memberikan keleluasaan pembeli untuk memilih produk yang akan dibeli dengan memberikan peluang untuk menelitinya lebih dulu. Serta memberikan peluang perjanjian yang saling mengakomodir kepentingan antara penjual dan pembeli.

Responden yang bernama Hj. Suntiroh⁷ yang berjualan Pakaian, souvenir, dan makanan khas mengatakan bahwa dirinya akan bertanggung jawab terhadap produk yang dijualnya, terutama produk makanan, dimana kualitas makanan memang menjadi prioritas selain kehalalan makanan. Untuk produk makanan yang diolah rumahan dan sudah jelas kehalalannya, Hj. Suntiroh selalu memeriksa kondisi makanan apakah masih layak

⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Hj. Suntiroh pemilik kios souvenir, pakaian, dan makanan khas yang berada di jalan dalam kompleks Makam Sunan Kalijaga, tanggal 6 Mei 2011.

dikonsumsi atau sudah tidak bisa dikonsumsi. Sementara produk makanan dan minuman yang diproduksi oleh perusahaan besar maka langkah awalnya adalah ijin dari dinas kesehatan, tanda halal dari MUI, dan tanggal kadaluarsa dari produk tersebut.

Selain itu rasa tanggung jawab yang dilakukan juga tidak terlepas dari pengamalan ajaran agama Islam sebagai seorang muslim yang taat serta sikap tanggung jawab para pedagang memberikan manfaat diantaranya konsumen yang datang akan kembali lagi ditempat yang sama saat konsumen datang berziarah lagi di Makam Sunan Kalijaga, Ibu Hj. Suntiroh menjelaskan bahwa para peziarah yang sering dilihatnya adalah peziarah yang dalam kurun waktu tertentu akan kembali melakukan ibadah ziarahnya.

Bertahannya usaha para pedagang, sangat tergantung pada sikap kewiraswastaan yang dimiliki oleh para pedagang dalam menjalankan usahanya. Sikap kewiraswastaan mendorong semangat untuk mengembangkan usaha yang dijalankan para pedagang, yang selanjutnya dapat mendorong perkembangan ekonomi masyarakat Kadilangu Demak. Para pedagang menggunakan berbagai cara untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih besar, hal ini terlihat dari sikap mereka yang selalu semangat dan ingin memperbesar modal usaha dengan cara mengambil kredit dari lembaga Perkreditan seperti BPR (Bank Perkreditan Rakyat) baik konvensional maupun syariah serta Koperasi Simpan Pinjam atau BMT

yang dalam prosesnya dirasa sangat mudah dalam mengucurkan modal usaha.⁸

Sikap semangat dan ingin mengembangkan usaha yang dimiliki oleh para pedagang di sekitar Makam Sunan Kalijaga dari beberapa hasil yang peneliti dapat antara lain : H. Marjo, seorang pedagang sukses dengan berjualan souvenir, rukonya terbilang cukup besar serta memiliki penginapan. Dalam menjalankan usaha Ia dibantu oleh istri dan anaknya, ia mempunyai rumah yang juga berdampingan dengan penginapannya, dia juga mempunyai ruko sebagai tempat berjualan souvenir. usaha yang dimiliki H. Marjo diberi nama sesuai dengan pemiliknya, sebuah potret seorang pedagang ulet yang mampu menghadapi gejolak dalam kewirausahaan, namun tetap semangat dalam kerja dan berusaha mengembangkannya. Berkat keuletannya menghadapi kendala dan juga sikap kewiraswaataannya sampai sekarang usahanya tetap eksis dan semakin meningkat.

Berbeda dengan Hj. Rasmi yang mengumpulkan modal untuk dapat mengembangkan usahanya, awalnya Hj. Rasmi hanya meneruskan usaha yang telah digeluti oleh orang tuanya yang berjualan souvenir, dia memutuskan untuk berwiraswasta dengan meneruskan usaha keluarga karena terlihat menjanjikan keuntungan sebagai tambahan untuk kebutuhan keluarganya. Selain ditunjang dengan modal yang mencukupi berupa kios yang telah terisi berbagai bentuk souvenir, dengan semangat kerja ia telah menambah produk yang dijual berupa pakaian muslim untuk anak-anak

⁸ Hasil wawancara dengan beberapa pedagang yang menjadi narasumber, tanggal 3 dan 6 Mei 2011.

wanita, dan laki-laki. Selain sikap semangat, Hj. Rasmi juga berusaha untuk mengembangkan usahanya, akhirnya terwujud cita-citanya untuk mengembangkan usahanya dengan mendirikan rumah makan.

Golongan pedagang yang tergolong mandiri adalah Hj. Karti, dia bukan keturunan pedagang yang telah membuka usaha terlebih dahulu, selain itu dia juga tidak mempunyai cukup modal untuk membuka usaha yang besar. Setelah tidak lagi bertani, ia membuka usaha ini dan memperoleh modal dari penjualan sawah karena melihat perkembangan usaha yang berada di kawasan Makam Sunan Kalijaga sangat menjanjikan. Dalam mengelola usahanya dibantu suaminya. Berkat kerja kerasnya dan modal yang pas-pasan, usahanya semakin berkembang dengan pesat dari produk yang dijual sedikit dan bentuknya hanya beberapa macam menjadi produk yang dijual berbagai macam dan banyak baik souvenir maupun pakaian.

Kesehatan dan gizi merupakan hal yang utama, maka dari itu para pedagang selalu berusaha melindungi konsumennya dari produk yang membahayakan kesehatan. Hal ini terbukti dari hasil wawancara dengan responden diantaranya untuk produk souvenir yang kebanyakan dijual adalah berbahan dasar kayu, seperti tasbih, meja lipat untuk al-Qur'an, sandal bakiak, dan lain sebagainya.

Sedangkan souvenir yang berbahan plastik juga produk yang beredar luas dipasaran, sehingga produk yang dijual tidak khusus untuk pedagang yang berada di sekitar Makam Sunan Kalijaga saja, asumsi para pedagang produk souvenir yang mereka jual aman untuk kesehatan manusia, karena

selama ini tidak ada komplain dari para konsumen dan pemerintah setempat juga tidak pernah melarang atau mengamankan produk yang dijual.

Adapun penginapan yang dimiliki H. Marjo selalu dijaga kebersihannya dan menegakkan peraturan yang tegas bagi para pengunjung untuk selalu menjaga kebersihan dan membuang sampah pada tempatnya, dia mengatakan bahwa ketika kondisi penginapan kumuh tentu peziarah tidak akan menggunakan jasanya, serta lokasi penginapan yang memang berdampingan dengan kediamannya sehingga akan berdampak langsung dengan kesehatan keluarganya apabila kondisi penginapan tidak sehat.

Dan mengenai produk makanan yang selalu dilihat komposisi dari makanan yang diproduksi oleh perusahaan besar, serta telah mengantongi ijin dari badan pengawas obat dan makanan, serta waktu kadaluarsa produk yang jangkanya masih panjang. Pelayanan yang baik dari makanan yang sehat dan kandungan gizi yang seimbang akan memberikan peluang untuk mengembangkan usaha para pedagang.

Kondisi pedagang dalam menjalankan usahanya yang sekuat tenaga menjaga usahanya agar tetap kokoh berjalan dalam kehidupan, dimana tiap sehari-hari manusia mengalami permasalahan yang harus diselesaikan dengan baik tidak terkecuali pedagang yang ada di sekitar Makam Sunan Kalijaga, berkenaan dengan permasalahan-permasalahan yang muncul dari kegiatan usaha para pedagang, maka telah disepakati adanya koordinator yang menjadi strata tertinggi tingkat awal bagi para pedagang.

Pengamatan peneliti melihat adanya kemajuan yang baik dalam membuat koordinator pedagang dengan membentuk dua koordinator yang membawahi wilayah yang berbeda, yaitu koordinator dalam yang dipimpin oleh Bapak H. Tomo, lokiasi kiosnya dari garupra Makam Sunan Kalijaga berjarak satu kios saja. H. Tomo menjadi koordinator pedagang yang berada di jalan setapak menuju Makam Sunan Kalijaga. Ada tiga arah jalan setapak yang menuju makam yaitu dari arah barat makan, selatan makam, dan timur makam.

Sedangkan koordinator untuk pedagang yang berada di tempat parkir bus dan kendaraan pribadi serta kios-kios yang berada di sepanjang jalan raya, dikomando oleh Bapak Suparman kiosnya terletak di sebelah timur jalan setapak setelah gapura pertama masuk makam. Kedua koordinator inilah yang menjadi rujukan padagang ketika terjadi permasalahan dalam usaha untuk tahab awalnya. Termasuk didalamnya mengenai komunikasi dalam menjalankan pengambilan data penelitian setelah mendapat persetujuan meneliti dari sesepuh ahli waris dan keluarga Sunan Kalijaga.⁹

Keterangan yang peneliti dapat dari Bapak Suparman dan Bapak H. Tomo¹⁰ mengatakan bahwa ketika terjadi permasalahan, pedagang yang bersangkutan akan melaporkan kepada koordinator, kemudian ditindaklanjuti dengan menggalian keterangan untuk mengetahui akar permasalahan, setelah

⁹ Saat ini urusan kesekretariatan dipimpin oleh Bapak Raharjo Kusumo, SE. Adapun untuk urusan persetujuan mengenai aktifitas yang berkaitan dengan Sunan Kalijaga harus meminta persetujuan dulu dari sesepuh ahli waris dan keluarga Sunan Kalijaga yaitu Bapak R. Muhamad Soedioko.

¹⁰ Wawancara pada tanggal 2 Mei 2011, setelah melakukan pertemuan dengan Bapak Raharjo Kusumo SE.

diketahui akar masalahnya maka koordinator akan memberikan tawaran untuk menyelesaikan masalah dari prinsip kekeluargaan hingga penyelesaian dengan jalur hukum yang berlaku di Indonesia.

Terakhir, kami menanyakan tentang kondisi silaturahmi antara pedagang dengan konsumen. Banyak peziarah yang datang kemakam Sunan Kalijaga kerap kali datang berulang pada waktu-waktu tertentu minimum satu tahun sekali, hal menjadikan hubungan antara peziarah yang telah melakukan pembelian di tempat responden penelitian menjadi akrab dan terjalin silaturahmi yang baik. Hal ini didasarkan atas sikap yang baik para pedagang sewaktu mereka melayani pembeli serta menjaga hubungan silaturahmi dengan konsumen melalui sapaan yang selalu diucapkan pedagang tatkala bertemu kembali, menanyakan kondisi konsumen dan keluarganya, berbincang akrab dengan konsumen dan berperilaku baik terhadap konsumen.

H. Marjo yang memiliki pelanggan untuk pengingatannya selalu menjalin komunikasi dengan pelanggannya, bahkan setiap sampai di Demak rombongan dari pelanggan H. Marjo selalu memilih pada malam hari sehingga bisa beristirahat di pengingatannya, selain itu ada pelanggan yang menghubungi terlebih dahulu untuk memesan tempat menginap. Menutupnya kesuksesan akan dapat diraih dengan menjalin hubungan silaturahmi dengan konsumen sebagaimana ajaran Islam yang menyebutkan bahwa seorang mukmin yang menyambung silaturahmi sesama muslim akan dimudahkan rizkinya oleh Allah SWT, selain itu pelayanan yang baik juga akan

memberikan stimulus untuk lebih memperlambat konsumen untuk menjadi pelanggan yang setia.

Hj. Dilah juga mengutarakan bahwa seringkali menyapa peziarah yang kerap datang kemakam Sunan Kalijaga dan pernah membeli di tempatnya menjadikan hubungan silaturahmi yang baik, sehingga menjadikan pelanggan yang loyal dan mengajak saudara, teman dan kerabatnya untuk membeli makanan khas untuk oleh-oleh keluarga dirumah di kios Ibu Hj. Dilah, tambahnya pula silaturahmi akan mempermudah dirinya untuk mendapatkan rizki yang halal dan barokah.

Sikap etos kerja yang dimiliki pedagang menjelaskan tentang semangat dalam kegiatan ekonomi merupakan dorongan untuk mendapatkan kehidupan yang lebih baik, dalam hal ini etos kerja pedagang sangat mempengaruhi perkembangan usahanya. Etos adalah sikap terhadap diri sendiri dan terhadap dunia yang direfleksikan dalam kehidupan. Etos merupakan hal yang abstrak pada diri manusia yang berwujud non materi, karena merupakan sikap mendasar pada diri manusia atau dapat dikatakan watak kebudayaan milik masyarakat.¹¹ Kerja adalah perbuatan manusia yang ditujukan pada orang lain dan sebagai balas jasa diberikan upah. Kerja merupakan produksi yang berpangkal kepada manusia, sehingga manusia mempunyai peran penting terhadap proses produksi. Dari dua pengertian di atas etos kerja dapat diartikan semangat kerja yang menjadi ciri khas keyakinan seseorang atau kelompok dalam melakukan kegiatan kerja

¹¹Taufik Abdullah, *Agama Etos Kerja Dan Perkembangan Ekonomi*, Jakarta : LP3ES, 1982, hal. 2.

terdapat semangat dalam perbuatannya sehingga mendorong seseorang atau kelompok untuk melakukan pekerjaan.

Keberhasilan yang telah dicapai oleh para pedagang, diyakini merupakan hasil kerja keras dan usaha untuk lebih maju yang selama ini dilakukan. Keuletan dan kerja keras merupakan pantulan dari seseorang yang taat menjalankan perintah agamanya. Dalam agama Islam dinyatakan bahwa usaha ulet dan kerja keras merupakan tanggung jawab langsung kepada Tuhan. Jadi kesadaran beragama mempunyai potensi sebagai pendorong yang sedikit banyak menyangkut kegiatan sosial ekonomi.¹²

Para pedagang yang dijadikan sumber penelitian kesemuanya beragama Islam yang taat, mereka dalam menjalankan usahanya berpegang pada ajaran agama sehingga semangat atau etos kerja yang mereka tampilkan tidak bisa terlepas dari substansi ajaran Islam yang diwujudkan dalam kegiatan ekonomi.

C. Analisis Peningkatan Kesejahteraan Pedagang

Hasil wawancara tentang tingkat kesejahteraan para pedagang menjelaskan adanya kondisi yang mampu memberikan tauladan kepada muslim lain untuk mengikutinya, hal ini terangkum dalam sembilan pertanyaan mengenai tingkat kesejahteraan pedagang, yaitu:

Kucukupan pangan yang harus dimiliki untuk menyambung hidup adalah keharusan, akan tetapi kondisi harga sembilan bahan pokok makanan yang semakin melambung, membuat sebagian besar masyarakat Indonesia

¹²Taufik Abdullah, Op. Cit, hal. 14.

kesulitan untuk memenuhinya terlebih situasi perekonomian yang tidak kunjung stabil. Namun hal ini tidak begitu dirasakan responden begitu mencekik leher.

Para responden masih mampu mencukupi kecukupan pangan keluarga mereka dengan tolok ukur empat sehat lima sempurna, yaitu nasi, sayur-mayur, lauk-pauk, protein, dan susu. Bagi mereka pemenuhan akan makanan yang menyehatkan dan halal akan berpengaruh terhadap aktifitas dirinya dan keluarganya. Bagi pedagang makanan yang halal, sehat dan bergizi akan meningkatkan produktifitas kerja yang mereka lakukan, sedangkan untuk anak-anak mereka akan berdampak pada kesehatan jasmani dan rohani, sehingga pada saat mereka belajar akan dapat maksimal menelaah ilmu yang dipelajarinya.

Sebagaimana yang dituturkan Ibu Hj. Karti, dimana ketika ia belum berdagang, kondisi makanan untuk sehari-harinya serba kekurangan dan tidak memenuhi standar kesehatan, sehingga ia dan keluarganya sering sakit, tubuh yang tidak vit, pikiran tidak fokus.

Hasil dari pendapatan yang diterima oleh pedagang sebgaiian disimpan untuk kebutuhan pendidikan putra-putri para pedagang, mereka memandang pendidikan adalah sesuatu yang penting dan sebisa mungkin putra-putrinya dapat mengenyam pendidikan setinggi mungkin untuk bekal manjalani hidup nanti.

Hj. Rasmi mengatakan bahwa pendididkan anaknya adalah yang utama baginya, setelah suaminya meninggal Hj. Rasmi menjadi *single parent* dan

merasakan betapa beratnya menjalankan usaha dan mengurus keluarganya, karena Hj. Rasmi hanya lulusan dari sekolah dasar, maka pendidikan menjadi prioritas baginya untuk mempersiapkan kehidupan anaknya dimasa mendatang sekaligus sebagai penerus usahanya yang diharapkan dapat dikembangkan dan terus eksis.

Hj. Rasmi sangat bersyukur karena dapat menyekolahkan anaknya sampai kejenjang Perguruan Tinggi, dia memilih perguruan tinggi yang bernuansakan Islam karena budaya keluarga santri yang melekat pada keluarganya sehingga ajaran agama merupakan asas untuk melakukan segala aktifitasnya. Cita-cita Hj. Rasmi adalah melihat anaknya sukses dalam ekonomi dan shaleh dengan ajaran agama Islam.

Berbeda dengan H. Marjo yang juga menyekolahkan anaknya hingga Perguruan Tinggi, dia menyekolahkan anak-anaknya pada perguruan umum dan Islam, hal ini menurutnya dibutuhkan untuk masa depan anaknya dan mereka diharapkan dapat saling bekerjasama dalam membagi ilmu umum dan agama sehingga hasil yang diterima bisa maksimal dan mampu mengikuti arus zaman yang serba canggih dan penuh dengan intrik untuk saling menjatuhkan. Sehingga bekal ilmu umum digunakan untuk memahami intri-intri yang tidak baik dalam bisnis dan ilmu agama sebagai benteng agar tidak terjerumus dalam bisnis yang tidak sesuai dengan ajaran agama Islam.

Untuk masalah pengobatan jawaban responden sangatlah relatif semua itu tergantung situasi dan kondisi responden masing-masing baik dari kondisi sakit yang ringan, sedang, maupun berat . Adakalanya mereka melakukan

pengobatan di rumah sakit, puskesmas, maupun sekedar memeriksakan ke dokter praktek rumahan. Kalau sakit yang diderita keluarga berat maka responden akan membawa keluarganya yang sakit untuk berobat ke rumah sakit, adapun jika dirasa sakitnya ringan dan bisa berobat jalan responden akan membawa keluarganya berobat ke puskesmas atau ke dokter praktek di rumah.

Sebagian responden melakukan pembelian pakaian pada saat dibutuhkan tidak terpaku pada kondisi tertentu misalnya hari lebaran, karena bagi mereka sandang atau pakaian merupakan kebutuhan primer selain pangan dan perumahan, jadi ketika dibutuhkan maka akan dibeli tanpa menunggu lebaran atau hari tertentu. Tercukupinya kebutuhan sandang para responden tercermin dari kondisi sejahtera yang diraihinya. Selain itu responden bisa memanfaatkan pembelian pakaian tersebut tidak hanya untuk konsumsi pribadi tapi sekaligus untuk mengetahui produk-produk terbaru yang banyak bermunculan dan laris dipasaran. Sehingga mereka memperoleh dua keuntungan sekaligus yaitu kebutuhan sandang dan keuntungan dagang dengan menjual pakaian yang sedang marak dipasaran.

Peluang ini dimanfaatkan oleh pedagang yang ada di sekitar makan Sunan Kalijaga untuk menawarkan produk dengan motif baru dan sebagai kebutuhan sandangnya.

Seluruh responden yang kami temui adalah warga asli dari kelurahan Kadilangu Demak sehingga rumah yang ditempati merupakan milik pribadi, bahkan kondisinya termasuk dalam golongan atas yang bentuk fisik

rumahnya lebih bagus dibandingkan pedagang yang belum meningkat kesejahteraannya. Kualitas dari bahan bangunan juga tergolong super, hal ini dihasilkan dari kerja keras yang menjadikan etos kerja pedagang tergolong tinggi dan tidak bertentangan dengan ajaran agama, karena budaya masyarakat santri kota Demak masih tertanam erat dalam diri para pedagang.

Seperti halnya rumah H. Marjo yang memiliki mobil tentu mempersiapkan garasi untuk menyimpan kendaraannya dan ada keseimbangan antara bentuk rumah dengan kemampuan untuk membeli mobil.

Ketersediaan perabotan rumahtangga merupakan sarana yang penting dalam menunjang kebutuhan sehari-hari, pedagang yang menjadi responden kami memiliki perabotan atau fasilitas rumah tangga yang sudah memadai, seperti halnya fasilitas sumur, kamar mandi, kamar tidur untuk tiap orang, ruangan dapur, ruang keluarga, ruang tamu, dan teras rumah.

Sedangkan untuk perabotannya juga terbilang lengkap sesuai kebutuhan dari responden, seperti halnya perabotan milik Hj. Rasmi yang memiliki kulkas untuk menyimpan bahan-bahan rumah makannya ketika belum dibawa kerumah makan. Selain itu juga memiliki mesin cuci karena sebagian besar waktunya dihabiskan di ruko, maka mesin cuci dibutuhkan untuk menyingkat waktu dalam mencuci pakaian.

Sedangkan H. Marjo jelas memiliki mesin cuci untuk keperluan penginaannya, selain itu ada fasilitas penyediaan TV untuk memberikan

hiburan pada pelanggannya. Serta perabot-perabot lain yang menjadi kebutuhannya sudah dapat terpenuhi.

Keshalihan dalam bersosial dengan memberikan infaq dari pendapatan para pedagang, terbilang cukup bersimpati, karena mereka menyisihkan sebagian uangnya untuk berinfaq sebagai wujud dari rasa syukur terhadap rizki yang diberikan oleh Allah SWT kepada mereka, kondisi keseimbangan inilah yang mereka ingin jalankan dimana ajaran Islam yang menerangkan bahwa bagi orang yang mampu terdapat hak bagi golongan yang kurang mampu atau untuk kepentingan bersama sehingga mereka sadar dengan adanya dana yang di salurkan untuk shodaqoh.

Seperti halnya Ibu Hj. Karti yang pernah mengalami masa-masa sulit menyadarkan dia untuk selalu membantu saudara sesama muslim dan ikut serta dalam menyediakan kebutuhan sosial seperti mushola yang layak, masjid yang bisa digunakan untuk orang banyak, dan sekolah sebagai tempat untuk mendidik generasi penerus sesudahnya. Maka dari itu Hj. Karti selalu menyiapkan sejumlah uang untuk menyalurkan infaqnya selain zakat.

Kondisi para pedagang yang menjadi responden termasuk golongan muzakki, maka mereka telah mampu untuk mengeluarkan zakat maal, dari mereka ada yang langsung menyalurkan zakatnya kepada yang berhak, ada yang menyerahkan kepada amil zakat dari wilayah tempat tinggal para pedagang.

Para pedagang yang termasuk wajib mengeluarkan zakatnya selalu berkonsultasi dengan pengurus makam maupun kasepuhan ahli waris Sunan

Kalijaga untuk menghitung besarnya zakat yang dikeluarkan sehingga mereka tidak begitu pusing untuk menentukan besarnya dana zakat yang harus dibayarkan.

Semua responden telah mampu melaksanakan ibadah haji, menurut pendapat para pedagang, menunaikan ibadah haji adalah dalam rangka memenuhi motivasi religi, motivasi ini memberikan semangat baru dalam menjalankan usahanya bagi para pedagang.

Keinginan besar Hj. Dilan untuk menunaikan ibadah haji memberikan dia semangat untuk berusaha menjadi orang yang mampu melaksanakannya, ia berkata meskipun biaya ibadah haji mencapai jutaan rupiah, maka harus bisa disiapkan karena memang itu suatu kewajiban dalam agama Islam.

Hj. Suntiroh juga berpendapat bahwa ibadah haji bagi seorang muslim suatu kewajiban. Pada saat keberangkatan saya, saya merasa sangat takut, karena saya sudah mampu tetapi belum bisa langsung berangkat, tetapi dengan niat yang bulat dan demi suatu ibadah maka saya akan melakukannya.

Para pedagang memang tidak semuanya siap untuk menunaikan ibadah haji meskipun secara materi mereka telah siap, namun kondisi psikis yang harus benar-benar disiapkan oleh para pedagang karena akan berkunjung kerumah Allah SWT yang sangat dimuliakan. Serta kondisi sosial masyarakat Kadilangu yang bernuansakan santri sehingga seseorang yang sudah bergelar haji atau hajjah harus memberikan sari tauladan yang baik terhadap pedagang lainnya.

D. Analisis Dampak Etos Kerja Islami Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Pedagang.

Analisis terhadap hasil penelitian menyatakan adanya dampak secara langsung dari Etos Kerja Islami terhadap Peningkatan Kesejahteraan Pedagang. Dimana pemenuhan kebutuhan hidup yang bersifat primer atau pokok seperti sandang, pangan, perumahan serta pendidikan bagi anak-anak, bahkan menjalankan ibadah haji dan membayar zakat mampu tercukupi dan dilaksanakan serta mengalami peningkatan setelah responden menjadi pedagang. Dengan mengandalkan pendapatan yang diperoleh dari pekerjaan sebagai pedagang, umumnya responden dapat mencukupi kebutuhan primer. Peningkatan dalam pemenuhan kebutuhan, memiliki kios dengan berbagai macam barang yang dijual, serta penghasilan yang diperoleh dapat untuk menyekolahkan anak-anaknya hingga perguruan tinggi. Seperti yang dikatakan Ibu Hj. Rasmi, sejak terjun sebagai pedagang di sekitar makam Sunan Kalijaga, secara bertahap kehidupan ekonominya mengalami peningkatan. Dia menuturkan dapat menyekolahkan anaknya sampai kejenjang Perguruan Tinggi. Semakin berkembangnya usaha dirasakan sejak ia dapat menunaikan ibadah haji bersama dengan suaminya yang sudah meninggal. Secara materi sangat terlihat dengan kondisi rumah yang bagus dan lengkap dengan perabotan yang dapat dikatakan cukup mahal.

Di samping dapat memenuhi kebutuhan primer, para pedagang juga dapat memenuhi kebutuhan sekundernya. Keadaan ini dapat dilihat pada masing-masing rumah pedagang terdapat berbagai barang perlengkapan

rumah tangga yang bagus dan lengkap. Para pedagang yang sukses untuk memperlancar usahanya dengan menggunakan alat transportasi roda empat. Sarana transportasi tersebut digunakan untuk mengangkut barang yang dibeli dari pemasok. Pedagang yang belum memiliki kendaraan roda empat tidak kalah dalam kendaraan roda dua, mereka memiliki kendaraan roda dua yang tergolong kendaraan bagus dan harganya berkisaran tengah-tengah artinya tidak murah dan tidak mahal.¹³

Kesuksesan yang berhasil diraih oleh para pedagang tersebut tidak dapat dipisahkan dengan keuletan dan semangat kerja dengan berlandaskan ajaran agama yang mereka peluk dan mereka hayati dalam kegiatan ekonomi oleh para pedagang dalam hal ini etos kerja Islami. Para pedagang menganggap bahwa usaha ulet dan kerja keras merupakan cerminan dari seorang yang taat menjalankan agamanya. Hal ini seperti ajaran dalam etika Islam, yang menyatakan bahwa usaha ulet dan kerja keras merupakan tanggung jawab kepada Tuhan.¹⁴

Etos kerja Islami memegang peranan penting bagi seorang Muslim dalam melaksanakan pekerjaannya, dengan adanya etos kerja Islami yang tinggi akan tercipta kepuasan diri seorang Muslim atas hasil kerja yang dicapai, sehingga pekerjaan yang dijalannya dapat dilaksanakan dengan baik.

Menurut Hasibuan, terdapat hubungan yang erat antara etos kerja dengan peningkatan kesejahteraan, dia menyatakan bahwa pemenuhan materi

¹³Wawancara dengan 4 pedagang di sekitar makam, Tanggal 3 dan 6 Mei 2011.

¹⁴Taufik Abdulah (editor), *Agama, Etos Kerja dan Pembangunan Ekonomi*, Jakarta: LP3ES, 1988, hal. 144-150.

dan non materi dapat meningkatkan etos kerja seseorang dalam melaksanakan pekerjaan atau usahanya.¹⁵

Etos kerja juga merupakan suatu norma budaya yang mendukung seseorang untuk melakukan dan bertanggung jawab terhadap pekerjaannya berdasarkan keyakinan bahwa pekerjaan tersebut memiliki nilai instrinsik.¹⁶ Berdasarkan pengertian di atas, dapat dilihat bahwa etos kerja erat kaitannya dengan nilai-nilai yang dihayati secara intrinsik oleh seseorang.

Menurut Boatwright dan Slate, semakin lama individu bekerja, semakin tinggilah etos kerja yang ia miliki. Semakin lama individu bekerja, maka semakin tinggilah kemungkinan individu untuk memperoleh kesempatan untuk mengembangkan dan menggunakan kapasitasnya dan memperoleh peluang dalam pertumbuhan karir dan mendapatkan jaminan kesejahteraan hidup.¹⁷ Kedua hal diatas akan membentuk persepsi seseorang terhadap kualitas kehidupannya baik dalam kerja maupun kebutuhan dasarnya sebagaimana pendapat Walton dalam Kossen.¹⁸

Dalam tesis Max Weber menyatakan ajaran *Calvinisme* sekte *Puritanisme* menganggap kerja sebagai *Beruf* (panggilan). Kerja tidak sekedar pemenuhan keperluan hidup semata, tetapi tugas yang suci. Pensucian kerja (perlakuan terhadap kerja sebagai suatu usaha keagamaan

¹⁵ Malayu SP Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Ed. Revisi, Jakarta: Bumi Aksara, 2001, hal. 112

¹⁶ Hill, *What is Work Ethic?*, On-Line Lessons, 1999, data diunduh pada web <http://www.coe.uga.edu/workethic/less2.htm>. tanggal 15 April 2011.

¹⁷ Boatwright, J. R. dan Slate, J. R., Work Ethic Measurement of Vocational Students in Georgia. *Journal of Vocational Education Research*, vol.25 (4), 2000, <http://scholar.lib.vt.edu/ejournals/JVER/v25n4/boatwright.html>. data diunduh pada tanggal 15 April 2011.

¹⁸ Kossen, S., *Aspek Manusiawi dalam Organisasi*, edisi 3, Jakarta: Erlangga, 1986, hal. 10

yang akan menjamin kepastian dalam diri akan keselamatan semasa hidup dan setelah mati) sikap hidup yang di landaskan doktrin ini yaitu intensifikasi pengabdian agama yang dijalankan dengan kagairahan kerja (etos kerja yang tinggi) sebagai gambaran dan pernyataan dari manusia yang terpilih.¹⁹

Penelitian Muhammad Sobary yang menemukan titik terang tesis Weber tentang etika protestan di masyarakat muslim di Indonesia. Sobary melihat adanya etos kerja dan gerakan wirausaha yang bangkit dari kesadaran keberagaman masyarakat di Suralaya Jawa Barat.²⁰ Meski demikian Sobary memberikan catatan bahwa penelitiannya di Suralaya memang tidak bisa mendapatkan spirit keberagaman, dalam konteks gerakan ekonomi mandiri, sedahsyat apa yang ditemukan Weber di Eropa barat. Sobary mendapati perilaku ekonomi masyarakat muslim di Suralaya tidak bisa mewujudkan seperti spirit Protestan di Barat menjadi ideologi besar yang melahirkan pengusaha kelas elite, bahkan menguasai struktur ekonomi dunia.²¹

Secara jelas dapat dilihat dari penelitian Irwan Abdullah yang memiliki bukti-bukti lain yang dapat dikatakan otentik, bahwa para pengusaha kecil (pedagang) sebagaimana yang terjadi di Jatinom, Klaten, mereka adalah penganut Islam yang berpaham modernis, yang berhasil menerjemahkan paham keagamaannya menjadi paham keagamaan yang reformis, sehingga

¹⁹ Taufik Abdullah ed, *Agama, Etos Kerja, dan Perkembangan Ekonomi*, Jakarta: LP3ES, 1979, hal. 9

²⁰ Muhammad Sobary, *Etika Islam: Dari Kesalahan Individual Menuju Kesalahan Sosial*, Yogyakarta: LKiS, 2007, hal. 16

²¹ *Ibid*, hal. 17

sangat mendorong bagi terciptanya kesuksesan usaha yang mereka jalankan.²²

Jadi etos kerja Islami merupakan sesuatu yang sangat urgen dalam kehidupan seorang Muslim. Dengan mengaktualisasikan ajaran-ajaran agama menghasilkan etos kerja Islami sehingga dengan pedagang mampu meningkatkan kesejahteraan hidupnya baik dunia maupun akhirat. Sebagaimana tergambar dalam tabel di bawah ini:

Tabel 5.
DAMPAK ETOS KERJA ISLAMI TERHADAP KESEJATERAAN
PEDAGANG

NO	Nama	Usaha Awal	Usaha Sekarang	Tingkat Kesejahteraan
1	Hj. Karti	Penjual pakaian	Menjual Souvenir dan Pakaian	Terpenuhinya kebutuhan primer, membayar zakat, dan haji
2	H. Marjo	Penjual souvenir kecil	Memiliki penginapan dan Kios Souvenir	Memiliki kendaraan roda empat, mampu menyekolahkan anaknya hingga perguruan tinggi, dan berangkat haji beserta istri.
3	Hj. Dilah	Penjual makanan khas	Penjual Pakaian Anak-anak, Wanita, dan Pria serta menyediakan Makanan Khas	Kondisi rumah sudah bangunan beton, memiliki kendaraan roda dua, dan telah melakukan haji
4	Hj. Suntiroh	Penjual souvenir di trotoar jalan	Penjual Pakaian, Souvenir, dan Makanan Khas	Mampu memenuhi kebutuhan pangan, sandang, dan papan, mampu membayar zakat, dan berangkat haji
5	Hj. Rasmi	Meneruskan usaha orang tua dengan berjualan souvenir	Penjual Souvenir dan memiliki Rumah Makan	Menyekolahkan anaknya hingga perguruan tinggi, terpenuhinya fasilitas rumah tangga, dan bisa membayar zakat.

Sumber: Hasil Penelitian Diolah Tahun 2011

²² Irwan Abdullah, *The Muslim Bussinessmen of Jatinom: Religious Reform and Economic Modernization in a Central Java Town*, Amsterdam: University of Amsterdam, 1994, hal. 147