

## KEWIRAUSAHAAN PENGUSAHA ACEH ASAL PIDIE DI KOTA MEDAN

Oleh: Iskandar<sup>\*)</sup>

Meskipun dalam perkembangan perdagangan saat ini banyak sekali terjadi perubahan – perubahan dalam sistem seperti transaksi dagang tidak selamanya harus dilakukan secara tatap muka antara penjual dan pembeli serta sistem pembayaran tidak harus melalui penggunaan uang tunai, namun dari beberapa pengusaha Aceh yang penulis jadikan informan menunjukkan bahwa masih terdapat relevansi antara hasil wawancara yang penulis lakukan dengan studi yang dilakukan oleh Siegel (1978) pada pengusaha Aceh yang terdapat di wilayah Aceh. Bila Hasan Saad (2004) menyebutkan bahwa percepatan pembentukan kultur dagang Aceh dipengaruhi oleh tradisi *Aneuk Keude* yang secara tidak langsung merupakan sarana pembelajaran yang efektif bagi para remaja sebelum terjun ke dalam dagang serta dinamikanya.

### A. *Sistim Magang (aneuk keude)*

Pendapat yang senada juga dapat dilihat dari hasil studi Siegel (1978) yaitu sebelum terjun langsung ke dunia dagang, tradisi dagang pada orang Aceh mengenal adanya sistem magang yang dijadikan sebagai sarana latihan dan menimba ilmu bagi seorang anak semang kepada induk semangnya atau majikan. Setelah anak semang memahami seluk beluk dunia dagang, ia akan membuka usaha sendiri di tempat lain dan modal usahanya diberikan induk semang. Sementara saat proses magang berlangsung anak semang tidak mendapatkan gaji, kecuali pembagian usaha yang dilakukan yang akhir tahun dan biasanya setelah beberapa tahun uang dari hasil pembagian keuntungan itulah yang dijadikan sebagai modal untuk membuka usaha. Tempat usaha yang juga dijadikan sebagai tempat tinggal juga terlihat masih ditemukan pada informan – informan. Untuk lebih jelasnya hal tersebut dapat dilihat pada contoh kasus pengusaha berikut yang bergerak dalam perdagangan makanan dan kebutuhan rumah tangga.

---

<sup>\*)</sup> Alumni Antropologi Sosial PPs UNIMED. Pembimbing Thesis: Prof. Usman Pelly, M.A., Ph.D., dan Dr. phil. Ichwan Azhari, M.S.

Toko milik Pak HSP terdiri dari dua buah ruko yang terletak di persimpangan Jalan Rakyat dan Pasar III, dan bagian belakang dari ruko tersebut digunakan sebagai tempat tinggal. Satu bagian belakang toko digunakan oleh Pak HSP, isteri dan anaknya sebagai tempat tinggal bagian belakang toko yang satu lagi juga digunakan oleh orang – orang yang bekerja di toko milik Pak HSP sebagai tempat tinggal mereka.

Pak HSP dilahirkan pada tahun 1971 sebagai anak keempat dari pasangan ayah dan ibu yang bermata pencarian bertani. Kampung halaman Pak HSP berada di desa Blang Kumot, Kabupaten Pidie. HSP muda yang baru saja menamatkan sekolah dari bangku SMA berkeinginan ingin mengubah nasib keluarganya agar lebih baik lagi. Melanjutkan usaha pertanian seperti yang dilakukan oleh kedua orang tuanya ia pandang kurang menjamin masa depan dan tidak dapat mengangkat harkat keluarga, apalagi ketika itu ia memandang dalam beberapa tahun belakangan hasil panen dan penjualannya sangat merugikan petani. Kebetulan HSP muda memiliki seorang paman yang berada di Medan dan membuka usaha dagang toko kelontong. Jiwa petualanga dan darah muda yang mengalir dalam dirinya mengantarkan dirinya untuk menjejakkan kaki di Medan pada penghujung tahun 1980-an.

Tekad HSP muda yang membaja untuk menjadi orang sukses membuatnya dapat terus bertahan bekerja dengan sang paman yang ketika itu membuka toko penjualan makanan jadi di daerah Setiabudi, meskipun tidak mendapatkan gaji sepeserpun. Hal tersebut terus dilakoninya selama hampir 5 tahun. Menginjak tahun kelima saat itu, paman HSP muda mulai mengalami penyusutan modal sampai akhirnya bangkrut sehingga sang paman beralih ke usaha lain. Usaha toko penjualan makanan jadi tersebut ditinggalkan sang paman dalam kondisi yang memprihatinkan, namun HSP muda tetap bertahan untuk melanjutkan usaha dagang tersebut. Dengan ketekunan dan ketabahannya, menginjak tahun kedua toko tersebut dalam pengelolannya mulai mengalami kemajuan. Secara perlahan modal yang sangat minim yang dimilikinya mulai mengalami kemajuan. Secara perlahan modal yang sangat minim yang dimilikinya mulai membesar sehingga dapat digunakan untuk semakin memperluas isi toko tersebut.

Setelah dua tahun dalam pengelolaannya toko tersebut maju pesat dan kembali diambil alih oleh sang paman.

### **B. Belajar Mandiri**

HSP muda berkeinginan untuk membuka usaha sendiri di tempat lain. Untuk itu, sebagai tanda terima kasih pada HSP muda, sang paman memberikan uang sejumlah dua juta dan sejak tahun 1996 HSP muda telah memulai usahanya di tempat baru yang berada di Jln. Gaperta. Selama 2 tahun ia mengelola usaha kedai penjualan makanan jadi di Gaperta, selama itu usaha dagangnya terus mengalami peningkatan. Karena itu ia mengalihkan usahanya tersebut kepada abangnya dan mencari lokasi baru untuk membuka usaha yang sama. Tahun 1998 Pak HSP memulai usaha barunya di Jln. Letda Sujono dengan modal pinjaman dari salah seorang saudara sejumlah empat juta. Selama setahun usaha dagang yang ia rintis di Jln. Letda Sujono tersebut mulai mengalami kemajuan. Namun ternyata nasib mujur belum sepenuhnya berpihak kepada Pak HSP. Di saat usaha penjualan berbagai jenis makanan jajanan yang sedang ditekuninya mulai mengalami kemajuan. Namun ternyata nasib mujur belum sepenuhnya berpihak kepada Pak HSP. Di saat usaha penjualan berbagai jenis makanan yang sedang ditekuninya mulai mengalami kemajuan, pada pertengahan tahun 1999 (bersamaan sengan bergulirnya orde Reformasi), tempat esahanya menjadi sasaran penjarahan dan pembakaran yang dilakukan oleh masa. Tidak ada barang dagangan serta aset yang dimiliki usahanya yang dapat diselamatkan sebab saat peristiwa terjadi Pak HSP sedang tidak berada di tempat. Satu-satunya harta yang dimiliki adalah sebuah sepeda motor, itupun masih bentuk cicilan kredit. Semangat untuk bangkit kembali dari keterpurukan tersebut membuat Pak HSP kembali memulai usaha dengan jenis yang sama seperti sebelumnya, yakni usaha makanan jajanan. Modalnya hanyalah sepeda motor yang belum selesai cicilannya yang digunakan untuk membawa makanan jajanan dari kampung ke kampung (sistem dagang dengan memuat barang dagangan pada sebuah kotak kayu yang berukuran cukup besar dan ditumpangkan di atas sepeda motor serta dijajakan dari kampung Pak HSP disebut " *Freelance* "). Sistem dagang tersebut dijalaninya selama hampir enam bulan. Selama enam bulan pula ia

menumpang tinggal di rumah abangnya yang dahulu meneruskan usahanya di Jln. Gaperta.

Pada awal 2000, Pak HSP mulai mencari sebuah lokasi sebagai tempatnya untuk usaha. Hal itu ia lakukan mengingat ia sudah memiliki beberapa langganan yang mengambil barang dagagangan padanya sehingga ia tidak perlu berkeliling kampung ke kampung untuk menjajakan dagangannya. Lokasi yang strategis ia dapat untuk memulai usahanya.

Namun pilihannya tersebut tentang beberapa kerabatnya mengingat lokasi yang ia pilih dinilai kurang aman sebab disekitar itu terdapat banyak preman. Pak HSP tidak peduli dengan sikap yang ditunjukkan oleh beberapa kerabatnya sebab jiwa dagangnya mengatakan lokasi tersebut merupakan lokasi emas, banyak penduduknya dan ia tidak menjumpai adanya usaha penjualan makanan jajanan di sekitar tempat itu. Setahun pertama Pak HSP dapat melaluinya dengan baik. Perkembangan usaha yang dikelolanya menunjukkan tempat yang ia gunakan sudah tidak memungkinkan lagi untuk menyimpan pasokan barang dagangan. Oleh karena itu Pak HSP mencari tempat baru yang lebih besar dan berada tidak jauh dari lokasi tersebut. Secara kebetulan terdapat sebuah toko yang akan disewakan dan berada tidak jauh dari lokasi semula. Di tempat yang baru ini, usaha dagang Pak HSP terus mengalami kemajuan yang cukup pesat. Untuk membantu pengelolaan usahanya mulai menunjukkan kemajuan pesat, tepatnya pada bulan Oktober tahun 2002, Pak HSP menikahi seorang gadis warga kota Medan. Saat ini, Pak HSP memiliki hampir dua orang anak (sang istri dalam keadaan hamil). Menurut pengakuan Pak HSP pernikahannya ini memberikan berkah yang sangat besar baginya. Usaha yang ia bangun saat ini tidak hanya sebatas penjualan berbagai makanan dan jajanan, tetapi juga merupakan grosir bagi penjualan barang-barang tersebut. Bahkan saat ini Pak HSP menyewa sebuah toko yang berada disebelah toko miliknya dan dipergunakan sebagai grosir penjualan sembako seperti minyak goreng, beras, gula pasir, tepung terigu, serta berbagai keperluan rumah tangga lainnya.

Saat ini Pak HSP memiliki sembilan orang pekerja yang membantu usahanya. Enam diantaranya adalah pekerja yang membantu di toko miliknya dan masih terikat hubungan keluarga dengannya, sementara tiga

orang lagi bekerja sebagai sopir serta kernet dari mobil Colt yang dimilikinya. Enam orang pekerja yang dimiliki oleh Pak HSP tidak diberikan gaji, namun mereka diperbolehkan tinggal serta boleh menumpang makan di rumah Pak HSP. Setiap akhir tahun, keuntungan dagang diperoleh selama setahun dibagi menurut persentasenya masing-masing. Sistem tersebut dibuat oleh Pak HSP dengan maksud agar para pekerjanya kelak dapat memiliki modal untuk membuka usahanya di tempat lain dari bekerja dengannya. Bahkan dua orang sebelumnya yang bekerja pada Pak HSP telah membuka usaha sendiri sehari-harinya tidak menjalankan dagang dengan berbagai pedagang lain yang berada di luar kota seperti pengiriman barang, pendistribusian ke berbagai pelanggan di sekitar Medan, pemasokan barang dan lain-lain.

### C. Menjadi "Tauke" (Boss)

Adanya kecenderungan untuk mempekerjakan orang-orang yang berasal dari kalangan kerabat sendiri atau orang-orang yang berasal dari daerah yang sama sebagaimana yang dikemukakan oleh Siegel juga masih terlihat sampai sekarang ini. Contoh kasus lain yang meskipun bergerak pada usaha dagang yang berbeda namun memiliki ciri yang tidak jauh berbeda. Berikut ini adalah contoh informasi yang lain yang meskipun yang bergerak dalam pedagang kopi:

Pak "hy" adalah informan yang sudah dua puluh delapan tahun ia menetap di daerah perantauannya. Medan, kota yang ramai di milenium, sudut-sudut kota di penuh dengan bangunan-bangunan rumah toko (ruko), pusat perbelanjaan mewah, fasilitas pendidikan yang tersedia, sarana kesehatan memadai, dan berbagai fasilitas umum lainnya. Pada tahun 1976, ketika umurnya (Pak "hy") masih 24 tahun, ia pergi merantau ke Medan, kota ketiga terbesar di nusantara. Mengapa harus merantau? Bila kita sinkrosasikan dengan motif merantainya orang bugis dan orang minangkabau, Pak "hy" yang terlahir sebagai anak dari petani biasa, hidup dengan status ekonomi rendah. Dengan alasan keterbatasan kemampuan orang tua dan keluarga memenuhi kebutuhan hidup, menjadi alasan utama baginya untuk menjadi "perantau".

Statusnya sebagai seorang suami dari istri yang mendampingiya, mengharuskannya untuk wajib memenuhi kebutuhan hidup, khususnya kebutuhan metrial. Selama menjalani kehidupan rumah tangga, pak "hy" pernah tinggal serumah dengan mertuanya. Menurut informasi dari mulut ke mulut, anak laki-laki pidie yang sudah berkeluarga dan tinggal bersama mertuanya merupakan hal yang kuarang baik atau dipandang sesuatu yang memalukan. Selama satu tahun lebih pak "hy" satu tempat tinggal dengan mertuanya. Hal ini pula kiranya menjadi motif lain sehingga harus pergi merantau. Sewaktu berangkat, genap sudah satu tahun setengah lamanya ia dan istri tinggal bersama di rumah mertua. Kota Medan sebagai kota besar, yang diasumsikan masyarakat sebagai tempat yang mudah dan gampang memperoleh pekerjaan walaupun hanya untuk dapat pagi, hais disore hari. Lebih populer denga istilah "gali lobang tutup lobang" atau "hidup paspasan". Kota Medan menjadi alasan penarik bagi pak "hy" mengapa harus merantau.

Di Medan, disaat itu usaha pengelolaan biji kopi yang dimiliki pamannya di Medan Sunggal, membuka peluang bagi Pak "hy" untuk dapat bekerja di tempat itu. Di Senggal, ia bergabung dengan usaha pengelolaan biji kopi itu. Walaupun hanya sebagai buruh atau pekerja biasa, pak "hy" membantu usaha sang paman selama enam tahun. Selama enam tahun perantaunya di Medan, selama itu pula sang istri ditinggal di kampung bersama mertuanya.

Pada tahun 1982, Pak "hy" yang hanya berpendidikan sekolah dasar, berusaha untuk membuka usahanya sendiri, tidak penulis informasi tentang jenis usaha apa yang simodalinya sendiri tersebut. Dari 1982 hingga tahun 1985, tiga tahun lamanya usaha sendiri ia operasikan tetapi dengan tetap membantu usaha paman ( aertinya tidak serta merta berhenti bekerja pada usaha sang paman).

Dikala usaha sedang maju, dan jerih payah perantauan mulai menunjukkan hasil istri yang sudah sembilan tahun ditinggalkan di kampung, di bawa dan dipindahkan ke Medan. Istri pindah ke Medan pada tahun 1985, bersamaan dengan tahun kepergian paman. Sang paman meninggal dunia pada tahun itu, usaha selama ini dikelola olehnya dilanjutkan dan diambil alih pengelolaannya oleh Pak "hy".

Sejak tahun 1985, usaha pengelolaan biji kopi yang diambil alih pak "hy" terus meningkat dan semakin baik. Dan untuk pengembangan usaha Pak "hy" mencoba untuk bekerja sama dengan pengusaha asal banda Aceh. Kerjasama antara kedua belah pihak berhasil, sehingga usaha yang mereka kelola mampu menembus pasar export.

Lima belas tahun kerja sama berlangsung, di tahun 2000 sengan alasan krisis moneter pengusaha banda Aceh sebagai mitranya mengundurkan diri karena pada masa itu usaha mereka banyak menderita kerugian. Pengusaha Banda Aceh mundur namun Pak "hy" putra pertama dari 7 bersaudara ini, mneruskan usahanya denganseorang diri. Tetapi dengan sendirinya itu ia juga mulai membuka hubungan baru dengan pengusaha asla Sumatera Utara.

Pak "hy" yang lahir di ILOT 1952, saat ini sudah berusia 52 tahun, tinggal di Medan. Gudang pengelolaan biji kopi yang dimilikinya berlokasi di daerah Patumbak. Dengan kerugiannya besar yang dialami pada tahun 2000, memotivasi bagi dirinya sendiri baginya untuk bangkit kembali. Pada empat tahun terakhir ini usahanya dapat disebut mengalami kemajuan pesat. Semua hasil pengelolaan biji kopi miliknya dipasarkan di Luar negeri diexport).

#### ***D. Peranan Keluarga : Perantau/Pedagang***

Baihaqi (1977) menyebutkan bahwa bagi para perantau yang memulai usahanya di tempat lain umumnya tidak membawa tidak membawa apapun termasuk istri, istri tinggal di kampung sementara sang suami berjuang untuk mencari penghidupan yang layak di daerah rantau. Hal ini terlihat hampir pada sebagian besar informan pengusaha yang memilih merantau setelah menikah.

Bila merujuk pendapat Weber yang tentang semangat agama yang dapat mempengaruhi perkembangan ekonomi, dalam beberapa contoh masyarakat dagang dan golongan pengusahanya seperti yang telah penulis uraian sebelumnya menunjukkan bahwa secara umum menunjukkan adanya hubungan yang erat antara semnagat agama dan perkembangan dagang. Dari hasil studi Geertz (1977) di desa Mojokuto menunjukkan bahwa para pedagang merupakan penganut agama yang taat dan para pemilik toko serta

industri besar maupun kecil hampir semuanya dipegang dan diusahai oleh pembaharu-pembaharu muslim. Sedangkan pemegang perdagangan di Tabanan di Bali meskipun dipegang oleh para reformais namun penguasaan sector ekonomi di wilayah tersebut masih memanfaatkan pola-pola keagamaan yang masih melekat dalam masyarakat sekitarnya. Jika dikaitkan dengan kondisi para pedagang yang penulis temui juga menunjukkan ciri bahwa para pengusaha Aceh tersebut juga merupakan penganut Islam yang taat. Gambaran tentang kondisi religius para pengusaha tersebut secara jelas dapat terlihat pada contoh kasus pada pengusaha berikut :

Pak "N" merupakan informan yang kediamannya yang berada di Jalan Pasar II Medan Perjuangan, terlihat kokoh dengan cat berwarna kuning, dan bagian depan rumah dipagar besi dengan cat warna putih. Sabtu malam pada tanggal 14 Oktober 2004 saya sengaja shalat Magrib berjamaah di Masjid Al-Muslim, masjid ini dikelilingi oleh pemukiman masyarakat Aceh, dan mesjid ini dibangun atas dana swadaya masyarakat yang bermukim di daerah itu. Ketika penulis sampai di Mesjid tersebut itu Pak N hampir selalu menjadi imam shalat pada waktu Magrib dan Isya. Pak "N" memiliki usaha makanan (mie Aceh, mie rebus, martabak telur, dan lain-lain). Usahanya memiliki beberapa cabang di antaranya jalan Krakatau, di jalan Bambu II, dan di jalan Rakyat. Masing – masing cabang memiliki minimal 5 orang pekerja. Para pekerja yang mengelola usahanya merupakan orang – orang yang memiliki hubungan kefamilian dengan Pak "N" ataupun dengan istrinya. Pada umumnya mereka yang bekerja adalah pemegang status lajang atau bujangan yang menganggur dan tidak memiliki pekerjaan yang jelas di kampung halamannya.

Pak "N" putra daerah Beureunun kelahiran tahun 1960, merupakan anak laki – laki tertua dari 4 saudara seayah dan seibu. Ibunya Pak "N" memiliki 3 orang suami, Pak "N" adalah anak pertama dari suami yang kedua. Dengan berpisahannya sang ibu dengan ayahnya di masa usiannya yang ke – 20 tahun, ditahun itu ia berniat untuk pergi merantau. Ia pergi merantau ke Medan dengan modal pendidikan hanya sampai jenjang sekolah dasar.

Di Medan ia bekerja pada orang Minang, yang menjual berbagai macam makanan (sate, mie rebus, bakso dan lain – lain), ditahun itu ia berhemat dan menabung. Pada tahun 1984 atau tahun keempat masa



perantauannya, ia membuka usaha sendiri dengan modal yang sangat terbatas. Ia membuka usaha penjualan buah "poket" dari satu pajak (istilah pasar untuk orang Medan) ke pajak yang lain dengan becak barang. Usaha itu ia geluti selama tiga tahun. Di tahun 1987 ia mampu menyewa sebuah bangunan yang difungsikan untuk berdagang. Bangunan yang berlokasi di jalan Rakyat itu, ia kelola dengan berdagang makanan seperti dagangan orang Minang tempat ia bekerja sebelumnya. Tapi makanan yang di dagangkan oleh Pak "N" khas dari Aceh, seperti martabak telur, mie Aceh dan lain - lain.

Pak "N" yang pergi merantau dengan status bujangan pada tahun 1980 itu, kini sudah berumur 44 tahun (2004). Usahanya yang mulai meningkat, terus ia kembangkan. Pada pertengahan tahun 1990, ia menikah dengan perempuan asal Lhokseumeaue yang sudah lama menetap di kota Medan. Mereka bertemu dan saling kenal di kota Medan.

Selama lima tahun dihitung dari setelah ia menikah, pekerja yang bekerja di kiosnya ada 6 orang, 2 orang adalah adik kandungnya Pak "N" dan 4 orang lainnya adalah famili dari garis persaudaraan istrinya. Selama lebih kurang enam tahun, bangunan tempat usahanya yang selama ini disewa, ia beli dari uang hasil usahanya . Pak "N" mengutarakan, para tamu dan pelanggan yang datang kekiosnya untuk hari - hari biasa (Senin sampai Jum'at) itu jumlahnya biasa bila dibandingkan dengan hari Sabtu dan malam khususnya, bahan dan segala kelengkapan dagangan dlebihkan. Pada hari Senin hingga Jumat kios biasanya ditutup hingga larut malam (jam 1 sampai jam 2 dinihari) tetapi khususnya untuk hari Sabtu atau hari Minggu pada pukul sebelas atau pukul dua belas, dagangan sudah habis terjual.

Pada tahun 1995, usahanya dikembangkan dengan membuka cabang yang baru. Cabang usahanya diletakkan di lokasi jalan Bambu II. Pada cabang ini adik kandungnya yang tertua, diperintahkan mengawas atau menjadi pimpinan cabang dengan konsekuensi semua bahan dan perlengkapan sama dengan yang ada di tempat usaha induk. Dan sebelum di bawa ke cabang jalan Bambu II, segala kelengkapan disiapkan di jalan Rakyat dan usaha yang ada di jalan Bambu II itu masih dalam status sewa hingga sekarang. Diawal 2003, Pak "N" membeli sebidang tanah di jalan Krakatau, kemudian dilanjutkan dengan mendirikan bangunan yang

berbentuk kios. Pertengahan tahun 2004, bangunan itupun selesai dan resmi dibuka lalu sesuai dengan niat semula. Bangunan itu menjadi cabang baru untuk usaha yang sama. Dari tiga lokasi yang dibuka oleh Pak "N", saya melihat cabang Krakatau adalah lokasi yang memiliki bangunan paling megah.

Mulai dari awal merantau Pak "N" sudah bergerak dalam usaha makanan, hingga saat ini tetap hanya bidang itu yang ia geluti. Pada tahun ini Pak "N" membantu keluarganya dengan cara memberi pekerjaan kepada mereka. Khususnya mereka yang tidak atau putus sekolah serta tidak mempunyai pekerjaan yang jelas dikampung. Sekarang dua belas orang yang memiliki hubungan keluarga yang bekerja membantu mengelola usahanya.

Selanjutnya adalah gambaran tentang pengusaha Pak MA, seorang pengusaha roti dengan produksi seratus ribu potong setiap harinya dan memperkerjakan enam orang untuk membantu produksinya dan untuk pemasaran dibantu oleh tujuh orang yang menjualkan roti produksinya ke berbagai tempat. Lebih jelasnya akan penulis uraikan sebagai berikut :

Pak MA adalah informan selanjutnya yang berhasil penulis wawancarai berusia 56 tahun dan berasal dari Garot, Aceh Pidie, sementara sang isteri berasal dari desa Mountasik, wilayah Aceh besar.

Keinginan untuk hidup lebih baik lagi saat itu memacu Pak MA untuk berpikir tentang usaha yang memungkinkan serta menjanjikan masa depan yang akan dibangun. Namun karena keterbatasan modal dan keahlian yang dimiliki saat itu tidak mendukung untuk membangun sebuah usaha, akhirnya Pak MA bermusyawarah dengan isteri yang baru dinikahnya untuk merantau. Karena saat itu Pak MA belum dikarunia seorang anak, pak MA memutuskan untuk mengikutsertakan isterinya. Tujuan kedatangan saat itu adalah kota Medan yang di tahu 1980 mulai menunjukkan keberadaannya sebagai kota bisnis terbesar di Pulau Sumatera.

Ketika Pak MA dan isteri menginjakan kaki di kota Medan, belum terlihat usaha apa yang akan mereka lakukan mengingat ketiadaan modal serta keahlian. Untuk bisa bertahan di kota Medan akhirnya Pak MA bekerja sebagai seorang buruh pembuat roti pada sebuah pabrik roti milik orang Cina. Pekerjaan tersebut dijalannya selama tujuh tahun. Dalam hati kecil Pak MA berkata kalau akau tidak pandai – pandai menyerap ilmu usaha

orang Cina serta menabung, maka seumur hidup pasti akan terus menjadi buruh orang Cina. Melihat kejujuran dan ketekunan yang ditunjukkan oleh Pak MA selama bekerja pada pengusaha Cina tersebut membuat pengusaha Cina itu mengizinkan Pak MA untuk menjual roti – roti miliknya. Hal tersebut tentu saja juga berarti kenaikan pendapatan serta kerja yang lebih ringan. Pekerjaan tersebut terus dijalani Pak MA dan tak lupa menabung pendapatan untuk modal usaha nantinya.

Keinginan untuk membuka usaha sendiri begitu kuat ada dalam pikiran Pak MA sehingga di tahun ke empat ia menjual roti milik majikannya, tepatnya di tahun 1989 Pak MA memutuskan untuk keluar dari perusahaan milik pengusaha Cina tersebut. Dengan sedikit modal yang dimiliki serta keahlian dalam pembuatan roti membuatnya untuk menekuni usaha pembuatan roti.

Tahun – tahun pertama usahanya tersebut Pak MA hanya dibantu oleh sang isteri dalam membuat roti – roti dan pemasarannya dengan menggunakan becak barang dilakukan sendiri Pak MA. Secara perlahan Pak MA sudah mulai memiliki langganan tetap dan jumlah produksi rotinya perhari mulai mengalami peningkatan. Pada tahun 1995, enam tahun setelah Pak MA membuka usaha rotinya, perusahaan roti Pak MA mendapat tinjauan dari pengawas industri kota Medan. Sejak saat itu dikeluarkan izin usaha yang didirikan Pak MA sebagai sebuah Home Industri. Pak MA mengatakan bahwa saat itu Dinas Perindustrian berkenan untuk memberikan bantuan untuk usaha milik Pak MA, namun di tolak sebab beliau tidak mau menerima resiko dengan modal bantuan dari pemerintah. Biarlah modal miliknya sendiri yang ia pergunakan untuk membangun usahanya, untung dan ruginya ia sendiri yang menanggung, demikian tutur Pak MA.

Ketika anak sulung Pak MA yang laki – laki mulai beranjak remaja, Pak MA mulai mengajarkan putranya untuk memasarkan roti – roti dari usaha mereka. Selama tiga tahun, Pak MA membawa sebuah kotak yang terbuat dari aluminium dan ditumpangkan di bagian belakang sepeda, sedangkan putranya memasarkan roti dengan menggunakan sebuah becak barang dan diberi steling, di steling itulah roti – roti disusun sedemikian rupa. Sasaran utama penjualan roti milik Pak MA ialah perumahan – perumahan penduduk serta warung – warung kopi. Dalam waktu tiga tahun

tersebut permintaan roti secara langganan terus mengalami peningkatan. Rumah yang dijadikan sebagai tempat tinggal sekaligus sebagai tempat usaha pembuatan roti sudah tidak mampu lagi menampung kegiatan tersebut sehingga Pak MA memindahkan tempat usahanya ke gang Seto (berada di sekitar Pasar Sukaramai). Pembuatan roti juga sudah tidak dapat di tangani oleh Pak MA dan isteri sehingga dipekerjakanlah beberapa orang untuk membantu produksi roti – roti tersebut.

Setelah mengalami peningkatan permintaan dan juga berarti adanya penambahan produksi dalam jumlah yang besar, Pak MA membeli tiga buah becak barang serta steling tempat roti. Pak MA tidak lagi membawa sepeda untuk memasarkan roti dari kampung ke kampung dan putranya yang sulung saat ini tidak lagi memasarkan roti dengan becak barang dari warung ke warung dan pemukiman ke pemukiman, namun mereka sekarang ini mengatur produksi roti serta pemasarannya. Tiga becak yang pertama dibeli oleh Pak MA di bawa oleh para pedagang eceran. Selanjutnya usaha Pak MA terus mengalami peningkatan dan yang ada di Medan, sebagaimana halnya para pedagang di Mojokuto dalam studi Geertz adalah orang – orang yang taat dalam beragama. Weber (1979) mengatakan nilai dan semangat dagang yang dibawa oleh etika Protestan mampu meningkatkan semangat kapitalisme dalam masyarakat Barat. Sebaliknya nilai – nilai yang terkandung dalam Islam justru mematikan dagang dimana ajaran agama Islam dianggapnya menghambat semangat kapitalisme. Pendapat Weber ini harus ditinjau kembali mengingat dari hasil temuan penulis di lapangan justru para pengusaha dan pedagang yang penulis jadikan sebagai informan menunjukkan secara keseluruhan merupakan golongan muslim yang taat.

Pada hari Jumat misalnya, pada jam dimana kewajiban melaksanakan sholat Jumat diadakan, pusat – pusat perniagaan orang – orang Aceh Pidie di Medan dapat dikatakan menghentikan kegiatannya. Keadaan ini memperlihatkan bahwa perilaku bisnis pengusaha Pidie dibimbing oleh aturan yang ditetapkan dalam agama Islam dalam Al Quran surah Al Jumuah ayat 9-10 dinyatakan bahwa :

"Hai orang – orang yang beriman apabila diseru untuk menunaikan sembahyang pada hari Jum'at, maka bergegaslah kamu kepada mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika

kamu mengetahui. Apabila telah ditunaikan sembahyang, maka bertebarlah kamu dimuka bumi dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah sebanyak – banyak supaya kamu beruntung."

Pesan dalam Al Quran ini memiliki makna begitu kuat bagi pengusaha Pidie dimana ayat ini memperlihatkan bahwa Islam mendorong umatnya untuk mendapat laba dengan syarat mengingat Allah sebanyak – banyaknya. Jadi ada paralel antara perintah mengingat Allah dengan keberuntungan yang bakal di dapat. Jika para pengusaha Pidie pada hari Jumat petang menghentikan kegiatan dagang mereka karena perintah Allah, maka penutupan itu merupakan jeda religius untuk kemudian beraktifitas bisnis lagi dengan harapan akan mendapat keuntungan yang besar sebagaimana yang dijadikan dalam firman Allah. Hal ini memperlihatkan bahwa agama Islam memberikan motivasi atau dorongan kepada para pelaku bisnis untuk sukses dan meraih keuntungan yang besar.

Para pengusaha Aceh asal Pidie yang menjadi informan penelitian ini juga meyakini bahwa dunia bisnis merupakan jalan yang diridhoi Allah. Cukup banyak hadist yang memperlihatkan bagaimana Nabi Muhammad yang juga merupakan pelaku bisnis yang sukses. Dalam Al quran surah An-Nisa : 29 Allah berfirman : "Janganlah kamu makan harta yang ada diantara kamu dengan jalan batil, melainkan dengan jalan jual beli suka sama suka." Surat ini memperlihatkan bahwa Allah juga memberikan referensi yang kuat dalam melakukan perdagangan. Para pengusaha Pidie yang taat dan aktifitas hidupnya berakar dalam tradisi Islam memiliki modal dan motivasi yang kuat menjalankan bisnis khususnya perdagangan (jual beli). Terlebih lagi dalam Surah Al Baqarah: 275 Al Quran menyebut "Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba." Riba yang berarti membungakan uang seperti misalnya bank bagi penganut Islam yang taat tidak akan dilakukan karena diharamkan Allah dan Allah justru menghalalkan perniagaan (jual beli). Implikasi ayat ini bagi penganut Islam yang taat seperti halnya pengusaha Pidie akan mengakibatkan dana terus berputar di sektor perniagaan.pengusaha – pengusaha Pidie yang diwawancarai jarang sekali mendepositokan dananya di bank untuk mendapatkan keuntungan. Mereka lebih sering memutarakan dananya memperbesar usaha, mengembangkan bisnis baru atau menginvestasikannya

dalam pembelian tanah dan gedung. Para pengusaha Pidie informan penelitian ini menganggap suatu tindakan yang bodoh jika ada pengusaha yang mendepositokan uangnya di bank, dengan alasan di samping bunga dan keuntungan yang didapat dari bank sangat kecil juga karena pilihan itu dilarang Allah, para pengusaha Pidie Allah telah membuka jalan bagi orang yang mau mengingatNya untuk menemuakn jalan menjadi kaya dengan cara menjadi pengusaha. Hal ini memperlihatkan begitu besarnya peran agama dalam pengusaha Pidie agar sukses menjadi pengusaha.

### **KESIMPULAN**

Dari uraian pada bab – bab sebelumnya dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Jiwa kewirausahaan tidak muncul secara mendadak, tapi dilatarbelakangi oelh faktor – faktor budaya yang ada di dalam masyarakat. Faktor – faktor budaya ini yang menyebabkan di Indonesia jumlah pengusaha hanya didominasi beberapa suku bangsa tertentu seperti Minagkabau, Bugis, Aceh Pidie, Cina serta sebagian dari suku Jawa.
2. Pada masyarakat Pidie dorongan merantau yang berakar dalam masyarakat menyebabkan mereka bermigrasi ke luar dari desa dan memulai kehidupan diperantauan sebagai pedagang.
3. Faktor budaya yang mendorong orang Pidie merantau dan kemudian menjadi pengusaha di perantauan adalah tradisi adat menetap sesudah menikah yang menempatkan laki – laki Pidie berada pada posisi marginal di bawah dominasi mertua dan kerabat pihak isteri.
4. Proses kemunculan seseorang menjadi pengusaha pada masyarkat Pidie memperlihatkan suatu usaha perjuangan yang dimulai dari bawah dengan pengalaman utama kebanyakan sebagai anak kedai dengan sistem magang. Sistem ini memungkinkan munculnya calon pedagang yang datang dari desa karena melalui sistem ini pemegang dimungkinkan dan didorong untuk belajar kepad induk semangnya.

5. Sebelum membuka usaha sendiri, umumnya calon pengusaha Pidie tinggal menetap di rumah salah seorang sanak keluarga di rantau yang terlebih dahulu sudah menggeluti usaha dagang serta menjadi anak semangnya. Dalam statusnya sebagai anak semang tersebut, juga terjadi proses pembelajaran tentang teknik – teknik berdagang. Setelah memahami dan menguasai seluk beluk perdagangan sang anak semang akan membuka usaha sendiri di tempat lain.
6. Kelihaiian pedang Aceh Pidie dalam berdagang di tingkat lokal di Aceh bahkan mampu mengalahkan kepandaian berdagang pada masyarakat Cina. Bahkan di wilayah Banda Aceh sektor perdagangan besar saat ini hampir semuanya berada di tangan orang Aceh Pidie. Karena kelihaiannya tersebut mereka dijuluki "CinaHitam".
7. Sekalipun pengusaha Aceh Pidie dalam perdagangan di tingkat lokal sangat sukses, namun ditingkat nasional dan internasional pedangan Aceh Pidie belum dapat menembus pasar perdagangan modern karena tidak adanya sistem korporasi di antara para pengusaha Aceh Pidie.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Baihaqi AK 1977. *Masalah Perceraian di Aceh : Studi Kasus di Dua Kecamatan*. Dalam Alfian (Ed). Segi – segi Sosial Budaya Masyarakat Aceh. LP3ES Jakarta.
- Basri Daham. *Watak "Cina Hitam" Saudagar Pidie*. Kompas, 20 April 2001.
- Hasan Saad, 2004. *Bersama Induk Semang Kearifan Tradisional dan Semangat Kewirausahaan Pedagang Pidie, Aceh*. Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Geertz, Clifford.1973. *Penjajahan dan Raja. Perubahan Sosial dan Modernisasi Ekonomi di dua kota Indonesia*. Obor Jakarta.
- \_\_\_\_\_, 1987, "Keyakinan Religius dan Perilaku Ekonomi di Sebuah Desa Jawa Tengah:Beberapa Pemikiran Awal", dalam Nat J. Colleta dan

Umar Kayam, *Antropologi dan Pembangunan*, Jakarta : Yayasan Obor Indonesia.

Irchami Sulaiman, dkk. 1998a. *Perdagangan, Pengusaha Cina, Perilaku Pasar*. Pustaka Grafika Kita-Jakarta.

Irchami Sulaiman, 1998b. *Pengusaha Cina dan Pengusaha Aceh di kota Madya Banda Aceh*. Dalam Irchami Sulaiman, dkk. *Perdagangan, Pengusaha Cina, Perilaku Pasar*. Pustaka Grafika Kita-Jakarta.

M. Dien Majid, 1988. *Pasar Angkup. Studi Kasus Perilaku Pasar*. Dalam Irchami Sulaiman, dkk. 1998a. *Perdagangan, Pengusaha Cina, Perilaku Pasar*. Pustaka Grafika Kita-Jakarta.

