

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Objek Penelitian**

“Dhângka” (rumah) merupakan kata lain dari Wisata Api Tak Kunjung Padam yang pada dasarnya memang memiliki sebuah kisah dari pernikahan ajaibnya Ki Moko. Ramainya wisata ini dikarenakan tanah pada wilayah tersebut timbul api yang tidak pernah padam serta terus menyala. Munculnya api tentunya dimanfaatkan masyarakat dalam kebutuhannya seperti memasak. Wisata tersebut termasuk wisata unik sekaligus menakjubkan yang mana tempatnya 4 km dari pusat kota dengan 15 menit jarak tempuhnya. Sementara apabila dari Surabaya tentunya butuh waktu 3 ataupun 2,5 jam perjalanan.

Di abad XVI ditahun 1605 saka (1683 M) hidup pangelana yang menyebarkan agama Islam dengan punya tingkat kesaktian yang besar disebut Ki Moko (Raden Wignyo Kenongo) yang kesehariannya sebagai orang yang mencari ikan serta hidup sederhana. Beliau merasakan risau saat mendengar informasi bahwasanya Raja Palembang serta rombongan akan mengunjungi rumahnya, yang mana kunjungan tersebut dikarenakan berhasilnya beliau menyembuhkan putrinya.

Awalnya memang beliau dipanggil untuk membantu memberikan pengobatan penyakit pada putri raja yang kemudian beliau memberikan bumbung bambu pada sang raja yang didalamnya memuat beberapa mata ikan yang dikirim lewat perantara utusan. Raja tersebut menerima, kemudian beliau takjub serta terkejut dikarenakan barang tersebut hanyalah mata ikan yang bisa dibilang tidak ada harganya tetapi kemudian malah berbentuk berlian serta permata intan.

Dengan adanya rasa terkejut tersebut putri menjadi sembuh karena merasa heran serta senang.

Dengan adanya hal tersebut tentunya Ki Moko sudah bisa memberikan kesembuhan pada penyakit yang raja sehingga mempunyai maksud berbalas budi dengan menikahkan Ki Moko serta putrinya. Saat berita tersebut terdengar tentu saja beliau mempunyai rasa sukacita dikarenakan kemampuan terbatasnya saat menyambut raja sehingga kemudian Ki Moko melaksanakan pencaharian supaya bisa memberikan jaman pada rombongan kerajaan secara baik agar tidak mengecewakan. Segala persiapan sudah selesai tetapi masih ada yang kurang yaitu cahaya penerang dengan tentunya harus ada sumber api sebagai bentuk media yang bisa menjadi penerang.

Rasa risau tersebut semakin dialami beliau saat memperoleh informasi bahwasanya rombongan kerajaan akan datang tidak lama lagi bahkan akan ditetapkan akad pernikahan tersebut. Peristiwa tersebut disambut dengan suasana menyenangkan untuk tamu. Dalam posisi seperti itu, akhirnya Ki Moko memutuskan untuk bersemedi dan mencari petunjuk dan pertolongan dari Yang Maha Kuasa, dengan harapan apa yang diharapkan bisa terpenuhi. Hal ini juga harapan agar terpenuhinya keberadaan sumber api. Setelah bersemedi di sebuah lahan Ki Moko kemudian menancapkan tongkatnya ke arah tanah, dan kemudian tiba-tiba tercipta bangunan istana, sumber mata air, dan percikan api. Dikisahkan, istana yang berdiri secara ajaib itu kemudian sirna begitu saja setelah peristiwa perayaan pernikahan berakhir.

Sebagaimana janjinya, raja akan membalas budi kepada Ki Moko. Janji itu kemudian dipenuhinya yaitu dengan memberi hadiah berbentuk peti pada beliau

yang dikirimkan dengan lewat putusan kemudian setelah peti tersebut tiba, Ki Moko membuka serta ada putri cantik jelita yakni putri raja (Siti Suminten) yang raja sengaja berikan pada beliau untuk menjadi istrinya. Beliau merasa puas serta melaksanakan pesta pernikahan dengan lancar. Tapi saat selesainya upacara nikah serta semua keajaibannya hilang bahkan yang tersisa hanyalah pancaran kobaran api yang tidak pernah hilang. Satpam lihat hal tersebut tentunya Ki Moko mendekati api serta menyuruh kembali keasalnya. Tetapi api memaparkan bahwa biarkan tetap di sini supaya bisa menemani semua anak cucumu sampai akhir hayatnya. Hingga kini percikan api tersebut terus menyala tak kenal musim. Dalam area api abadi terdapat dua tempat yang sama-sama menyala yakni terdapat tapi laki-laki serta perempuan. Semburan api tersebut sampai sekarang masih abadi sampai dikenal dengan api tak kunjung padam.<sup>1</sup>

Api yang muncul di area Wisata Api Tak Kunjung Padam ini asalnya dari bawah permukaan tanah serta tak akan padam walaupun disiram oleh air sampai ketika hujan pun, api tetap hidup. Daerah tersebut dipagari oleh warga. Api yang dihasilkan juga berwarna biru. Walaupun memang asalnya dari gas perut bumi tetapi masyarakat madura tetap mempercayai cerita tersendiri mengenai api abadi tersebut. Selain sumber api abadi di sana juga ditemukan sumber air yang mengandung belerang serta masyarakat mempercayai bahwa air tersebut bisa memberikan kesembuhan pada semua penyakit kulit tetapi saat ini sudah tidak ada dikarenakan pipa nya macet.

Waktu paling ramai pengunjung memadati Api Tak Kunjung Padam, yakni pada malam hari, biasanya di malam minggu. Dimalam hari, api-api yang terus

---

<sup>1</sup> Lontar Madura, “*Ki Moko dan Terciptanya Api Tak Kunjung Padam*”, diakses dari <https://lontarmadura.com/ki-moko-dan-terciptanya-api-tak-kunjung-padam/> pada tanggal 12 Januari 2022 pukul 10.05 WIB.

menyala tersebut akan tampak lebih jelas dan indah jika dibanding pada siang hari. Pengunjung memilih menghabiskan waktu malam minggu di wisata api alam tersebut. Bersantai ria sambil menikmati jagung bakar serta masakan-masakan kuliner khas Madura lainnya. Selain itu, api abadi tersebut juga sering kali dimanfaatkan masyarakat setempat untuk memasak.

## **B. Paparan Data**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan di lapangan dengan melewati beragam proses, mulai dari wawancara, observasi dan dokumentasi, peneliti dapat mengumpulkan data informasi terkait “Penerapan Etos Kerja Islami Dalam Tindakan Survivalitas Pekerja Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Wisata Api Tak Kunjung Padam Pamekasan”.

Informan pertama dalam penelitian ini adalah Nurahmat selaku pengelola Wisata Api Tak Kunjung Padam. Bapak Nurahmat sudah lama aktif serta bekerja pada pengelolaan wisata Api Tak Kunjung Padam bahkan juga memberikan fasilitas sekaligus bantuan untuk pengunjung yang memerlukan informasi berkenaan pada sejarah wisata Api Tak Kunjung Padam. Kehadiran beliau out sebagai pihak pengelola selaku informan pertama membuat data pada studi ini semakin menguat. Beliau juga memberi informasi sehubungan bagaimanakah situasi pekerja pada wisata Api Tak Kunjung Padam. Berikut merupakan hasil wawancara peneliti dengan Bapak Nurahmat selaku pengelola Wisata Api Tak Kunjung Padam.

“Sebenarnya adanya toko-toko dan penjual di sini itu dilakukan sejak lama karena mereka semua adalah penduduk asli sini yang mana banyak sekali pengunjung domestik ataupun mancanegara yang ingin ada tempat beli beli dari khas madura tentunya. Oleh karena itu

dengan adanya keinginan sekaligus saran yang didapat dari pengunjung maka kami mencoba tampung kemudian sebagai pengelola wisata ini saya memberikan keputusan untuk memberikan penyediaan tempat jualan kemudian juga kita selaku pengelola juga sudah mengetahui bahwasanya wisata Api Tak Kunjung Padam sudah termasuk salah satu wisata seriga diperlukan terdapatnya pedagang yang bisa menjadikan daya tarik Api Tak Kunjung Padam”.<sup>2</sup>

Kemudian, peneliti bertanya bagaimanakah kondisi para pekerja di wisata Api Tak Kunjung Padam pada saat masa pandemi Covid-19. Berikut merupakan hasil wawancara peneliti dengan Bapak Nurahmat.

“Kondisi pekerja di Wisata Api Tak Kunjung Padam sebelumnya serta sesudahnya wabah virus corona ini tentunya beda ya dek. Pastinya dikarenakan faktor dari ditutupnya wisata Api Tak Kunjung Padam saat beberapa bulan yang lalu itu. Umumnya akan penghasilan yang mereka peroleh itu meningkat karena pada hari libur biasanya ramai sehingga pembeli itu banyak. Biasanya pengunjung itu yang paling banyak pasalnya dari luar daerah dek tapi saat ini justru sepi karena situasinya tidak memungkinkan peserta meskipun Api Tak Kunjung Padam telah dibuka sejak era new normal dan kami sudah melakukan pembaharuan seperti pengecatan ulang bahkan beberapa sudut wisata sekaligus menerapkan protokol kesehatan tapi hal itu masih belum berlaku normal untuk para pekerja di sini. Karena meski ada wisata yang mengunjungi tapi umumnya mereka tidak terlalu ramai membeli dikarenakan masyarakat yang berkunjung hanyalah dari kota terdekat saja oleh karenanya pendapat antara pekerja tetap menurun drastis.”<sup>3</sup>

Berdasarkan pada hasil observasi, mengindikasikan bahwasanya kondisi pekerja di Wisata Api Tak Kunjung Padam sejak adanya wabah Covid-19 tidak sama dari aspek penghasilan serta pengunjung yang membelinya. Menurut Bapak Nurahmat, sejak ditutupnya Wisata Api Tak Kunjung Padam pada masa awal pandemi, pendapatan dari pekerja yang ada disana teramat rendah dikarenakan umumnya para pekerja mendapat pendapatan terbanyak karna adanya wisatawan dari luar kota. Selain itu, walaupun Api Tak Kunjung Padam telah dibuka sejak era new normal dan pihak pengelola telah melakukan berbagai upaya pelestarian

---

<sup>2</sup> Nurahmat, Pengelola Wisata Api Tak Kunjung Padam, *Wawancara Langsung* (15 Januari 2022)

<sup>3</sup> Ibid.

dan pembaharuan wisata, tapi hal tersebut tidak kembali normal untuk para pekerja karena wisatawan yang datang tidak begitu ramai yang serta umumnya pengunjung hanyalah berasal dari masyarakat lokal yang menyebabkan pekerja tetap mengalami penurunan pendapatan drastis.

Kemudian peneliti bertanya mengenai jumlah pekerja ada di Wisata Api Tak Kunjung Padam dan kendala yang dihadapi para pekerja selama masa pandemi. Berikut ini merupakan hasil wawancaranya.

“Sejauh ini dek untuk pekerja yang terdapat di Wisata Api Tak Kunjung Padam masih belum ataupun tidak ada yang berkurang jadi jumlahnya tetap saja dikarenakan kami masih punya ikatan keluarga serta pada dasarnya pekerjaan mereka tiny sudah dijadikan sumber pencarian utama bagi mereka. Namun yang berkurang yakni pekerja dikarenakan menyelaraskan sepiunya pengunjung. Saat ada wabah virus corona sudah terdapat beberapa hambatan yang para pekerja hadapi dikarenakan penghasilan mereka yang bergantung pada total wisata yang datang. Kemudian sebagian keuntungannya yang mereka dapat juga diperuntukkan untuk mengembangkan serta melestarikan wisata ini. Jadi selama wisata ditutup tentunya mereka tidak punya keuntungan atas usaha mereka kemudian juga mereka tidak bisa memberikan gaji untuk karyawan sehingga bisa dipaparkan bahwasanya awalnya bahwasanya terdapat pekerja yang berkurang ditiap toko bahkan hampir keseluruhan dengan menghentikan pekerja mereka.”<sup>4</sup>

Berdasarkan pada perolehan wawancara tersebut peneliti bisa mengambil simpulan bahwasanya tidak ada pekerja yang berhenti dari usahanya tetapi umumnya para pekerja tersebut hanyalah mengurangi karyawan untuk memberikan penghematan pada pengeluaran sekaligus melaksanakan usaha lainnya. Terkait kendal yang parah pekerja hadapi saat masa wabah corona tersebut, Bapak Nurahmat menjelaskan bahwasanya banyak hambatan yang mereka hadapi akibat pendapatan mereka yang tergantung kepada total pengunjung yang datang sehingga para pekerja merasa sulit dalam keuntungan

---

<sup>4</sup> Nurahmat, Pengelola Wisata Api Tak Kunjung Padam, *Wawancara Langsung* (15 Januari 2022)

saat wabah corona, bahkan ketika wisata tersebut ditutup selama beberapa bulan ditahun 2020. Para pekerja juga tidak bisa memberikan gaji menahan karyawannya.

Selain itu, Bapak Nurahmat juga menjelaskan mengenai sistem bergilir yang diterapkan oleh para penjual di Wisata Api Tak Kunjung Padam selama masa pandemi. Berikut ini merupakan penjelasan Bapak Nurahmat terkait hal tersebut.

“Rata-rata pendapat antara penjual tersebut sama mengalami penurunan kemudian juga sesama penjual biasanya menggunakan sistem bergilir contohnya saya dengan sebelah kanan toko saya ada lima pelanggan, kemudian pelanggan yang datang kepada kita, kita arahkan pada toko yang sebelah kiri saya yang belum bisa memperoleh pelanggan sama sekali, itulah caranya kami saat menghadapi wabah corona agar pendapatan yang kami dapatkan itu sama rata sehingga keuntungan yang kami peroleh pun sama. Maka kalau misalkan ditanyakan berapa besaran pengurangannya tentunya mirip pada pedagang souvenir lainnya”.<sup>5</sup>

Dari penjelasan tersebut, peneliti dapat menyimpulkan bahwa para penjual di Wisata Api Tak Kunjung Padam bergiliran memberi pelanggan satu sama lainnya. Oleh karenanya setiap penjual nanti akan punya pengunjung yang serupa. Melalui hal tersebut tentunya tidak akan pernah ada ketimpangan ekonomi bagi pedagang satu tetap pedagang lainnya yang umumnya tidak punya pendapatan dalam satu hari.

Selanjutnya untuk mengetahui bagaimana tindakan survivalitas atau strategi berita hidup yang dilaksanakan pada pekerja Wisata Api Tak Kunjung Padam, peneliti melakukan wawancara dengan para pekerja yang ada disana, yaitu Andi selaku juru parkir, Ibu Hosniyah, Bapak Salam dan Ibu Salmi selaku pemilik

---

<sup>5</sup> Ibid.

toko oleh-oleh khas Madura, Bapak Ahmad dan Ibu Tin selaku warga yang menyewakan WC umum.

## **1. Tindakan Survivalitas Pekerja Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Wisata Api Tak Kunjung Padam Pamekasan**

### **a. Strategi Aktif**

Strategi aktif merupakan sebuah strategi yang dilaksanakan untuk mengoptimalkan semua potensi yang mereka miliki yakni salah satunya keluarga dengan melakukan aktivitas sendiri, jam kerja diperpanjang, sumber daya alam dimanfaatkan sebaik mungkin serta melakukan apapun untuk meningkatkan pendapatannya. Adapun perolehan hasil wawancara pada Andi sebagai juru parkir terkait dengan survivalitas atau strategi bertahan hidup yang dilaksanakan saat masa wabah karena yakni:

“Selama bekerja di sini tentu adanya Wisata Api Tak Kunjung Padam sangat diuntungkan kak bagi warga sekitar untuk membuka berbagai usaha, sehingga bisa menarik banyak wisatawan untuk berkunjung. Dari banyaknya pengunjung inilah, maka pengelola wisata menerapkan sistem parkir demi keamanan kendaraan para pengunjung dan saya lah yang ditunjuk sebagai juru parkir. Alhamdulillah, dari pekerjaan ini saya bisa dapat tambahan uang jajan sekolah kak. Selain itu, juga untuk mengisi waktu luang jika sedang libur sekolah. Untuk hasil uang parkirnya sendiri nanti dijadikan tambahan biaya pelestarian dan perawatan Wisata Api Tak Kunjung Padam.”<sup>6</sup>

Berdasarkan pada hasil wawancara tersebut peneliti bisa mengambil simpulan bahwasanya adanya pekerja pada wisata Api Tak Kunjung Padam memberi dampak positif pada pengunjung tentunya hal tersebut bisa melihat mengenai pengunjung yang banyak berdatangan pada lokasi. Banyaknya pengunjung ini menyebabkan adanya sistem parkir yang nanti perolehannya

---

<sup>6</sup> Andi, Juru Parkir di Wisata Api Tak Kunjung Padam, *Wawancara Langsung* (16 Januari 2022)



digunakan sebagai biaya tambahan untuk pelestarian dan perawatan Wisata Api Tak Kunjung Padam.

Selanjutnya, Andi menambah bagaimanakah situasi pekerja sejak diterpa wabah Covid-19 dan tindakan survivalitas yang dilakukan untuk terus bisa bertahan hidup di tengah pandemi. Berikut merupakan hasil wawancara peneliti dengan Andi.

“Memang sayang sekali karena saat ada wabah corona ini kondisi pekerja bisa dikatakan aktivitasnya tersebut mati total dalam artian tidak berjualan pada saat masa tertutup karena wisata ditutup. Apalagi yang jualan di sini rata-rata tidak berjualan online sehingga sangat tergantung pada jam buka Api Tak Kunjung Padam kak. Karena wisata sudah tutup, toko-toko di sini juga sudah tutup, jadi tidak ada pengunjung yang datang kak, itu artinya juga tidak ada yang parkir. Jadi saya mencari pekerjaan lain untuk tetap berpenghasilan. Biasanya setelah pulang sekolah, saya jaga pengisian air galon milik saudara kak atau kalau hari libur saya ikut paman jadi kuli bangunan. Alhamdulillah saya tetap produktif selama masa pandemi kak dan tetap berpenghasilan untuk tambahan uang saku sekolah kak.”<sup>7</sup>

Dari penuturan Andi selaku juru parkir, peneliti dapat menyimpulkan bahwa rata-rata yang berjualan di Wisata Api Tak Kunjung Padam tidak melakukan sistem jualan online, sehingga kegiatan jual beli mati total. Dari ditutupnya wisata dan tidak adanya kegiatan jual beli inilah menyebabkan tidak adanya parkir kendaraan. Hal ini membuat Andi selaku juru parkir harus melakukan tindakan survivalitas agar mempertahankan hidupnya ditengah wabah Corona. Andi melaksanakan strategi aktif melalui pencaharian pekerjaan lainnya yaitu menjaga kios pengisian air galon dan menjadi kuli bangunan untuk tetap mendapatkan penghasilan di tengah pandemi sebagai tambahan uang saku sekolahnya.

---

<sup>7</sup> Ibid.

Berbeda dengan tindakan survivalitas yang dilakukan oleh Ibu Yani selaku pemilik toko oleh-oleh khas Madura selama masa pandemi. Berikut hasil wawancara peneliti dengan Ibu Yani.

“Ibu sudah jualan disini 4 tahunan siap nih sejak 2017 seindah saat ini bahkan kebetulan ibu asli penduduk sini. Sebelum berjualan di sini, ibu dulu ngajar namun dikarenakan sudah tua kemudian tempat tinggal ibu ada di sini maka ibu beralih memutuskan berjualan di sini dikarenakan dulu keuntungannya juga lumayan besar. Sebelum wabah corona perhari itu umumnya mendapat 1juta dek belum lagi kalau hari libur bisa dapat lebih. Namun saat ini sejak ada wabah corona susah dapat dengan nominal tersebut bahkan hingga siang saja baru mendapat 50 ribu serta rata-rata perhari segitu bahkan keseringan tidak ada penghasilan perharinya dek. Jadi untuk mendapatkannya menurunnya hampir 90% dek. Kemudian dikenakan penghasilan yang diperoleh dari jualan itu menurun maka ibu mencoba mencari solusi bagaimanakah agar mampu mempunyai penghasilan dari luar usaha yang ibu miliki sekarang maka kemudian suami serta ibu membuka usaha lain yakni depot air isi ulang untuk menambah penghasilan dikarenakan memang saat itu dari jualan ini belum bisa diharapkan. Namun untungnya pada saat krisis tersebut saya belum pernah meminjam sepeserpun. Namun pada pemenuhan kebutuhan keseharian saya terpaksa menggunakan uang tabungan dari empat ataupun lima tahun lalu yang digunakan untuk makanan sehari-hari dibandingkan berhutang.”<sup>8</sup>

Berdasarkan pada penuturan Ibu Yani peneliti dapat menyimpulkan bahwasanya beliau mengalami penurunan pendapatan hingga 90%. Mulanya sejak virus corona belum muncul beliau mendapatkan rata-rata pendapatan setiap hari yakni satu juta sementara setelah adanya wabah karena beliau mendapatkan pendapatan hanyalah 100 ribu tiap harinya bahkan tidak memperoleh sama sekali. Beliau juga mempergunakan tabungannya agar bisa bertahan hidup untuk memenuhi keperluan keseharian. Dalam strategi bertahan selain menggunakan tabungan yang dimiliki, beliau juga membuka usaha sampingan ketika api tak kunjung padam ditutup beberapa bulan lamanya pada tahun 2020.

---

<sup>8</sup> Yani, Pemilik Toko Oleh-Oleh Khas Madura di Wisata Api Tak Kunjung Padam, *Wawancara Langsung* (16 Januari 2022)

Peneliti kembali menanyakan terkait strategi apa sajakah yang dipergunakan Ibu Sulaikha saat bertahan memenuhi keperluan hidup kesehariannya sekaligus usaha yang dimilikinya saat adanya krisis wabah corona. Beliau memaparkan bahwasanya strategi yang diimplementasikan yakni menambah jenis varian produk yang dijual contohnya melaksanakan penjualan masker dikarenakan produk tersebut memang diperlukan bahkan banyak dicari oleh orang. Beliau juga membuka usaha lainnya seperti catering. Tentunya hal tersebut dilaksanakan dalam rangka membantu memenuhi kebutuhan hidupnya yang didapatkan dari usaha-katering tersebut. Hasil wawancaranya yakni:

“Strategi yang saya pergunakan yakni adalah memberikan tambahan varian produk dikarenakan produk lama yang saya miliki itu banyak sekali yang belum laku singga saya hanyalah memberikan tambahan beberapa produk baru serta ringan dengan modal yang tidak terlalu besar. Contohnya dulu itu kan yang jual masker kain belum ada maka saya mencoba menjualnya meskipun masuk barang souvenir tapi kan hal itu bisa memberikan tambahan pendapatan kemudian juga ibu menjual tempat hands edit hair yang lucu. Kemudian juga saya mencoba membuka usaha lain seperti catering intinya apapun yang bisa memberikan tambahan untuk pendapatan agar kebutuhan keluarga bisa terpenuhi saya lakukan”<sup>9</sup>

Selain Ibu Sulaika, Ibu Asmi juga membuat usaha semacam catering, tapi hanya menjual jenis dimsum rumahan saja dan ia jual melalui grup whatsapp. Ibu Asmi juga memperbaiki kualitas pelayanan. Berikut ini adalah hasil wawancaranya.

“Saya bersyukur selamat jualan di tempat ini keuntungan tiap harinya itu bisa jutaan bahkan perminggu. Namun hal tersebut terjadi sebelum terdapatnya wabah corona. Mengenai hambatan yang saya hadapi yakni berkaitan dengan cara supaya pengunjung tertarik beserta bisa menghampiri jualan saya karena saat itu kan pengunjung yang datang itu masih sedikit bahkan yang mau beli itu hanya beberapa orang saja kadang cuma ada yang lihat tapi tidak beli bahkan tak jarang ada yang

---

<sup>9</sup> Sulaika, Pemilik Toko Oleh-Oleh Khas Madura di Wisata Api Tak Kunjung Padam, *Wawancara Langsung* (16 Januari 2022)

hanya bertanya saja bahkan melihat-lihat. Pada dasarnya mungkin itu karena tidak ataupun kurang tertarik untuk membeli jualan di sini. Menyikapi hal tersebut tentunya saya melakukan strategi dalam rangka memperbaiki kualitas pelayanan saya yakni dengan memberikan pelayanan terbaik serta meningkatkan ilmu penjualan sehingga calon pembeli tersebut akan merasa nyaman. Namun pada awal toko perlu ditutup tentunya saya mengambil alih berjualan dimsum yang saya tawarkan kewhatsapp, syukurnya bisa memberikan tambahan uang belanja dari keuntungan tersebut.”<sup>10</sup>

Dari wawancara di atas peneliti dapat menyimpulkan bahwa ibu Asmi yakni pedagang dalam pemenuhan keperluan hidupnya bahkan agar bisa bertahan usahanya pada masa wabah corona yakni beliau mengoptimalkan pelayanan dengan kualitas terbaik pada pelanggan. Tujuannya yakni supaya pelanggan punya ketertarikan serta pesan positif yang membuat mereka melaksanakan pembelian pada dagangannya. Beliau juga menjual dimsum serta menawarkan melalui grup whatsapp.

Berbeda halnya dengan Ibu Yani dan Ibu Sulaika, dan Ibu Asmi, Ibu Husni dibantu oleh anaknya dalam memasarkan produk jualannya. Pemerolehan wawancara peneliti dengan Erli yakni anak dari Ibu Husni pemilik toko oleh-oleh khas Madura.

”Menyikapi hal tersebut saya mencoba melaksanakan penjualan yang ibu saya jual yakni berbentuk souvenir dengan melalui online sehingga yang saya gunakan yakni aplikasi shopee, FB serta IG. Alasannya sih dikarenakan platform tersebut banyak peserta mau dan dipergunakan orang kemudian juga waktu itu kan masih diterapkan PSBB maka aktivitas belanja itu banyak yang dilaksanakan dengan online sehingga saya mencoba memanfaatkan situasi tersebut karena memang saat itu ibu saya tidak pernah melaksanakan penjualan souvenir dengan cara online karena beliau tidak menggunakan media sosial. Ibu saya hanya menggunakan FB tetapi beliau tidak pernah berbelanja pada market place..”<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Asmi, Pemilik Toko Oleh-Oleh Khas Madura di Wisata Api Tak Kunjung Padam, *Wawancara Langsung* (16 Januari 2022)

<sup>11</sup> Erli, Pemilik Toko Oleh-Oleh Khas Madura di Wisata Api Tak Kunjung Padam, *Wawancara Langsung* (16 Januari 2022)

Berdasarkan pada penuturan Eril, bisa dipaparkan bahwasanya Eril memberi bantuan pada ibunya dengan menjual produk souvenir sejarah online melalui pemanfaatan media online Shopee, FB, IG. Dikarenakan ibu Eril masih belum bisa mempergunakan cara online dikarenakan terbatasnya kemampuan yang ibu Eril miliki pada teknologi sehingga hal tersebut perlu dilaksanakan karena saat masa wabah virus corona orang-orang banyak memilih mempergunakan belanja secara online.

Mengacu dihasil observasi, para pekerja yang berada diwisata Api Tak Kunjung Padam Pamekasan melaksanakan strategi aktif melalui mencari pekerjaan lain, menambahkan jenis varians produk yang dijualnya serta kualitas pelayanan penjualan yang diberikan pada pelanggan dioptimalkan.

#### **b. Strategi Pasif**

Strategi pasif bisa dikatakan sebagai strategi bertahan hidup yang dilaksanakan dengan meminimalisir pengeluaran keluarga yakni pengeluaran pangan, sandang kemudian pendidikan serta lainnya. Untuk mengetahui bagaimana strategi pasif dalam tidakan survivalitas pekerja di Wisata Api Tak Kunjung Padam pada masa pandemi Covid-19, peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Hamdakh selaku pemilik WC Umum yang disewakan. Berikut ini merupakan hasil wawancaranya.

“Saya sudah lama berjualan di sini dek yang mana saat masak karena tersebut penjualan ibu pendapatannya turun. Dikarenakan masalah tersebut dengan penuh rasa terpaksa saya mengurangi karyawan yang awalnya dua orang tapi karena saya sudah kesusahan untuk memberikan gaji terpaksa saya berhenti karena untuk pemenuhan kebutuhan keseharian saja harus dikelola secara baik apalagi untuk memberi gaji pada karyawan. Kalau dari sisi belanja makan tentunya saya masih bisa makan seperti biasa sebanyak 3 kali karena makan itu

hal utama dek, namun saya menerapkan hidup hemat, saya bersyukur pada saat masa virus corona tersebut suami ibu berhenti merokok yang membuat pengeluaran menjadi irit serta kesehatan juga bisa terjaga.”<sup>12</sup>  
Berdasarkan pada wawancara tersebut peneliti bisa mengambil

kesimpulan bahwasanya ibu Hamdah tidak melaksanakan pengurangan makan kesehariannya dikarenakan kebutuhan makanan merupakan hal yang utama. Maka selama masa virus corona tersebut beliau of tetap makan 3 kali sehari seperti biasanya apa bahkan lebih. Tapi beliau menerapkan hidup hemat yang selanjutnya suaminya tidak merokok lagi. Alasannya siapkan niagara pengeluaran bisa berkurang kemudian kesehatan juga bisa terjaga.

Berbeda halnya dengan penghematan yang dilakukan oleh Bapak Samat dan keluarga yang sama-sama menyewakan WC umum juga. Berikut merupakan hasil wawancara peneliti dengan Bapak Samat.

“Saya jualan ditempat ini sekitar 5-4 tahun serta saya bersyukur saat jualan saya mendapat pendapatan untuk menghidupi keluarga saya serta keperluan keseharian sudah terpenuhi dari jualan oleh-oleh khas madura, how tersebut terjadi saat sebelum adanya wabah corona. Mengenai hambatan yang sekarang yakni menurunnya pendapatan yang saya terima, keuntungan sangat rendah dibanding yang lalu, salah satu strategi bertahan hidup yang saya lakukan adalah tidak membeli baju lebaran dan istri saya memasak sendiri jadi mengurangi makan di luar.”<sup>13</sup>

Berdasarkan pengamatan atau observasi yang dilakukan oleh peneliti, para pekerja di Wisata Api Tak Kunjung Padam bertahan hidup dimasa pandemi melalui penghematan ataupun pengurangan makan untuk sehari-hari, biaya pengeluaran dihemat, tidak membeli baju lebaran seperti dutahun-tahun sebelumnya serta makan diluar bersama keluarga dikurangi.

---

<sup>12</sup> Hamdah, Pemilik Sewa WC Umum di Wisata Api Tak Kunjung Padam, *Wawancara Langsung* (17 Januari 2022)

<sup>13</sup> Samat, Pemilik Sewa WC Umum di Wisata Api Tak Kunjung Padam, *Wawancara Langsung* (17 Januari 2022)

### c. Strategi Jaringan

Strategi jaringan yakni strategi bertahan hidup yang dilaksanakan melalui jalinan relasi baik itu informal ataupun formal pada lingkungan sosial serta lembaga misalnya, utang diwarung, meminjam uang ditetangga, program kemiskinan dimanfaatkan bahkan melaksanakan peminjaman uang pada rentenir atau lainnya. Berikut ini merupakan hasil wawancara peneliti dengan bapak Samat.

“Saat waktu sulit yang mendesak secara spontan tentunya saya memilih melaksanakan pegadaian barang yang saya memiliki misalnya mas yang saya gadaikan kepegadaian”<sup>14</sup>

Berbeda dengan penuturan Ibu Sumiati selaku penjual jagung di Wisata Api Tak Kunjung Padam, yaitu sebagai berikut.

“Sebagai orang tua, saya harus tetap membayar uang kuliah anak saya meskipun sudah kuliah daring di masa pandemi ini, nak. Tapi Alhamdulillah, anak saya mendapat beasiswa, jadi yaa saya hanya membaaer sebagian saja. Selain itu, saya juga dapat program bantuan dari pemerintah, nak. Saya dapet beras sama telur tiap bulannya. Jadi pengeluaran saya berkurang.”<sup>15</sup>

Berdasarkan hasil observasi, para pekerja memanfaatkan peran kelembagaan, seperti pegadaian untuk menggadaikan barang berharganya agar tetap bisa memenuhi kebutuhan di masa sulit ini. Selain itu, pekerja juga melakukan strategi jaringan dengan memanfaatkan program beasiswa anaknya yang masih kuliah dan juga program bantuan dari pemerintah.

---

<sup>14</sup> Ibid.

<sup>15</sup> Sumiati, Penjual Jagung di Wisata Api Tak Kunjung Padam, *Wawancara Langsung* (17 Januari 2022)

## **1. Penerapan Nilai-Nilai Etos Kerja Islami Dalam Tindakan Survivalitas Pekerja Pada Masa Pandemi Covid-19 di Wisata Api Tak Kunjung Padam Pamekasan**

Etos kerja yakni semangat kerja, pribadi, watak, sikap, karakter, pria kinan serta pandangan hidup suatu individu pada sesuatu. Sikap tersebut bukan hanya Allah dimiliki sesuatu individu namun kelompok masyarakat bahkan negara. Berikut ini merupakan hasil wawancara peneliti dengan para pekerja mengenai penerapan nilai etos kerja Islami.

### **a. Kecanduan terhadap waktu**

Salah satu hakikat sentai esensi atas kerja yakni sebuah cara individu memahami, merasakan serta menghayati waktu yang berharga. Satu individu tersebut punya kesadaran waktu bahwasanya terus bergulir setiap detik sehingga sedetik waktu tersebut tidak lagi kembali. Waktu merupakan sebuah aset ilahiyah yang nilainya sangat berharga, ibarat ladang subur yang memerlukan aman serta ilmu yang dikelola bahkan anti hasilnya akan dipetik diwaktu lain. Waktu bisa dikatakan kekuatan serta ketika satu individu abai pada waktu maka akan menjadi budak lemah. Adapun hasil wawancara yang peneliti laksanakan pada Andi juru parkir di Wisata Api Tak Kunjung Padam.

“Bagi saya, waktu luang sangat berharga, terutama saat saya libur sekolah karena adanya pandemi ini, kak. Saya bisa memanfaatkannya untuk bekerja kak, jadi sebisa mungkin saya tetap produktif dan menghasilkan pendapatan di hari libur.”<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Andi, Juru Parkir di Wisata Api Tak Kunjung Padam, *Wawancara Langsung* (16 Januari 2022)



Mengacu pada wawancara di atas bisa disimpulkan bahwasanya Andi menerapkan nilai etos kerja Islami dengan memanfaatkan waktu luang untuk tetap produktif di hari libur sekolah selama masa pandemi.

**b. Memiliki moralitas yang bersih (ikhlas)<sup>17</sup>**

Kompetensi moral yang satu individu memiliki salah satunya adalah mempunyai budaya kerja islami dengan bernilai keikhlasan. Ikhlas pada dasarnya sebuah bentuk cinta serta kasih sayang dengan memberikan pelayanan tanpa ikatan. Perilaku ikhlas bukanlah hanyalah output atas bagaimana suatu individu tersebut memberikan pelayanan namun juga input yang membentuk pribadi berdasarkan sikap bersih. Oleh karenanya islah termasuk energi batin yang nantinya akan menjadi benteng diri pada semua hal kotor. Adapun hasil wawancara Ibu Asmi pemilik toko oleh-oleh khas Madura di Wisata Api Tak Kunjung Padam.

“Karena masa sulit seperti ini, saya harus mencari usaha sampingan dek, ya meskipun hanya berjualan makanan, tapi keuntungannya lumayan, Alhamdulillah. Semua saya lakukan untuk keluarga dan sebagai tambahan penghasilan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.”<sup>18</sup>

Mengacu diwawancara diatas, bisa tersimpulkan bahwasanya Ibu Asmi menerapkan nilai etos kerja Islami dengan memiliki moralitas yang bersih (ikhlas) dalam bekerja usaha sampingan demi memenuhi kebutuhan keluarganya.

---

<sup>17</sup> Toto Tasmara, *Membudayakan Etos Kerja Islam*, 87.

<sup>18</sup> Asmi, Pemilik Toko Oleh-Oleh Khas Madura di Wisata Api Tak Kunjung Padam, *Wawancara Langsung* (16 Januari 2022)

### c. Memiliki kecanduan kejujuran<sup>19</sup>

Pribadi muslim dikatakan tipe individu yang candu akan kejujuran pada situasi ataupun posisi apapun. Satu individu tersebut juga akan tergantung pada ambal shalih yang selalu ingin diulangi kembali. Individu tersebut mempunyai cinta yang besar pada Allah serta kebebasan yang paling dinikmatinya yakni dari pelayanan Allah. Hasil wawancara dengan ibu Sumiati penjual jagung di Wisata Api Tak Kunjung Padam.

“Sejak pandemi, jagung yang saya jual sering tidak laku nak, bahkan kadang saya berikan ke hewan ternak daripada terbuang. Tapi, saya tidak pernah menaikkan harga jagung saya nak. Saya juga selalu jual jagung yang fresh.”<sup>20</sup>

Mengacu diwawancara diatas, bisa tersimpulkan bahwasanya Ibu Sumiati menerapkan nilai etos kerja Islami dengan memiliki kecanduan kejujuran dengan tidak menaikkan harga jagung meskipun sering tidak laku dan selalu menjual jagung fresh.

### d. Memiliki komitmen<sup>21</sup>

Komitmen artinya keyakinan yang mengikat dengan kuat sehingga semua hati dibelenggu selanjutnya akan memberikan pergerakan perilaku pada arah yang mereka yakini. Komitmen tersebut sangat bergantung pada tekad kemudian nantinya akan mewujudkan keyakinan vitalitas bergairah. Satu individu yang punya komitmen tentunya tidak akan pernah kenal kata menyerah bahkan mereka tidak akan pernah berhenti sampai cita-citanya tercapai. Komitmen yakni

---

<sup>19</sup> Ibid.

<sup>20</sup> Sumiati, Penjual Jagung di Wisata Api Tak Kunjung Padam, *Wawancara Langsung* (17 Januari 2022)

<sup>21</sup> Toto Tasmara, *Membudayakan Etos Kerja Islam*, 88.

berkaitan pada keberanian serta tindakan bukan sekedar basa-basi tapi berkaitan pada kesinambungan serta kesinambungan.

**e. Memiliki istiqomah dan kuat pendirian<sup>22</sup>**

Pribadi muslim profesional serta punya akhlak mulia tentunya punya sikap konsisten yakni berkaitan pada sikap taat kemudian tidak gampang menyerah bahkan prinsip serta komitmennya bisa dipertahankan meskipun mereka tengah menghadapi resiko yang berbahaya. Mereka bisa membentuk pengendalian diri yang kuat serta emosinya bisa dikelola dengan efektif. Hasil wawancara pada Ibu Sulaika pemilik toko oleh-oleh khas Madura di Wisata Api Tak Kunjung Padam.

“Seperti yang saya bilang sebelumnya dek, saya melakukan variasi produk jualan saya. Jadi, meskipun toko saya sepi, saya tetap berusaha mempertahankannya dengan melakukan berbagai usaha. Selebihnya, saya meningkatkan pelayanan agar bisa menarik pembeli.”<sup>23</sup>

Mengacu pada hasil wawancara di atas bisa disimpulkan bahwa Ibu Sulaika menerapkan nilai etos kerja Islami dengan memiliki komitmen, istiqomah dan kuat pendirian untuk terus mempertahankan usahanya di masa pandemi dengan berbagai macam cara, seperti meningkatkan pelayanan dan menambah variasi produk jualannya.

---

<sup>22</sup> Ibid., 89.

<sup>23</sup> Sulaika, Pemilik Toko Oleh-Oleh Khas Madura di Wisata Api Tak Kunjung Padam, *Wawancara Langsung* (16 Januari 2022)

## C. Temuan Penelitian

### 1. Tindakan Survivalitas Pekerja Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Wisata Api Tak Kunjung Padam Pamekasan

- a. Pandemi Covid-19 menyebabkan adanya penurunan pendapatan drastis mencapai 90% bagi para pekerja di Wisata Api Tak Kunjung Padam.
- b. Strategi aktif bisa terlihat dari para pekerja di wisata Api Tak Kunjung Padam saat mempertahankan hidupnya diwabah virus corona yakni melalui diversifikasi pekerjaan atau mengadakan tambahan usaha sampingan, barang yang dijual dioptimalkan supaya bervariasi, kualitas service pada pelanggan ditingkatkan serta dimaksimalkan, memanfaatkan tabungan serta anggota keluarga yang ikut aktif memberikan tambahan penghasilan keluarga.
- c. Strategi pasif dilaksanakan melalui pengurangan karyawan untuk mengurangi pengeluaran biaya rumah tangga, berhentinya merokok wajah salah satu anggota keluarga, tidak melaksanakan pembelian pakaian ketika lebaran, kebiasaan makan diluar diberhentikan ataupun dikurangi, biaya transportasi serta jajan anak dikurangi saat sekolah daring serta berhenti mempergunakan jasa catering peserta mulai memasak sendiri untuk meminimalisir pengeluaran.
- d. Strategi jaringan yang dilaksanakan pada pekerja Api Tak Kunjung Padam masa corona yakni dengan pemanfaatan jaringan sosial misalnya bantuan dari program pemerintah, beasiswa, serta gadai barang.

## **2. Penerapan Nilai-Nilai Etos Kerja Islami Dalam Tindakan Survivalitas Pekerja Pada Masa Pandemi Covid-19 di Wisata Api Tak Kunjung Padam Pamekasan**

Keadaan sulit dari akibat adanya pandemi Covid-19 tidak membuat para pekerja yang ada di Wisata Api Tak Kunjung Padam menyimpang dari perintah Allah SWT. Para pekerja tetap memperhatikan nilai-nilai etos kerja Islami dalam setiap pekerjaannya, yaitu:

- a. Canda pada waktu
- b. Punya moral yang bersih (ikhlas)
- c. Canda pada kejujuran
- d. Punya komitmen
- e. Istiqomah seeta pendiriannya kuat

### **D. Pembahasan**

#### **1. Tindakan Survivalitas Pekerja Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Wisata Api Tak Kunjung Padam Pamekasan**

Sejak Indonesia menderita wabah virus corona maka pemerintah bergerak cepat merilis beberapa kebijakan yang diambil untuk memberikan pencegahan terkait penyebaran virus tersebut salah satunya yakni dengan diterapkannya PSBB serta PPKM Darurat yang mana kebijakan tersebut berdampak pada sektor ekonomi salah satunya sektor pariwisata. Wabah virus corona pada pelaku usaha yakni pendapatan mereka banyak yang menurun drastis. Hal tersebut dikarenakan aktivitas masyarakat di luar rumah menjadi berkurang, kepercayaan masyarakat berkurang kemudian bahan baku yang sukar didapatkan. Dari hasil wawancara

didapatkan bahwasanya efek wabah corona yang dialami pekerja Api Tak Kunjung Padam adalah berkurangnya pelanggan dan wisatawan yang berkunjung.

Dari hasil pengamatan peneliti pada wisata Api Tak Kunjung Padam yakni wisatawan sangat sepi bahkan sedikit yang berkunjung pada tokoh yang terdapat pada tempat tersebut sehingga para penjual mengalami penurunan pendapatan hingga 90%. Kemudian tiap toko menjajakan oleh-oleh khas madura hanyalah satu karyawan saja yang mana situasi tersebut tidak sama dibanding sebelum terdapatnya wabah corona.

Dari hasil analisa peneliti bisa dilihat bahwasanya semua informan pekerja yang ada di wisata Api Tak Kunjung Padam rata-rata menderita efek dari wabah corona yang sama iyalah pengunjung yang menurun sehingga digunakan lah sistem pelanggan giliran antar satu toko pada tokoh lainnya supaya pendapatan mereka merata. Menurunnya jumlah pengunjung yang berakibat pada penurunan pendapatan ini menyebabkan para pemilik toko harus mengurangi jumlah karyawan atau bahkan memberhentikan semua karyawan agar perolehan pendapatan mereka tetap cukup untuk kebutuhan sehari-hari.

Dalam menghadapi kondisi seperti inilah strategi bertahan hidup dijadikan satu hal yang menarik untuk dikaji agar memberi pemahaman lebih lanjut terkait bagaimanakah rumah tangga bisa memanfaatkan sekaligus mengelola modal serta asset sumber daya yang dimilikinya dengan melewati aktivitas tertentu yang dipilihnya. Suharto mengartikan bahwasanya strategi bertahan hidup termasuk kemampuan suatu individu dalam mengimplementasikan cara untuk udah sebuah persoalan yang berada pada kehidupan mereka yang mana strategi penanganan persoalan tersebut umumnya kemampuan yang anggota keluarga miliki untuk

melaksanakan pengelolaan aset yang dimilikinya. Dengan adanya strategi tersebut tentunya satu individu bisa memberikan tambahan pendapatan dengan memanfaatkan sumber lain ataupun melalui pengurangan kuantitas jasa ataupun barang yang dipergunakan.

Dari studi yang dilaksanakan di wisata Api Tak Kunjung Padam maka dapat diketahui bahwa pekerja yang ada di Api Tak Kunjung Padam dalam menghadapi wabah corona mempergunakan tiga strategi bertahan hidup agar kebutuhan hidupnya bisa terpenuhi. Adapun tindakan survivalitas yakni mempergunakan strategi aktif, spasi beserta jaringan. Suharto memaparkan bahwasanya strategi tersebut telefon untuk dipergunakan sebagai strategi berita hidup supaya bisa memecah sebuah tekanan ataupun gone jangankan perekonomian dengan melaksanakan strategi tertentu. Adapun masih strategi tersebut yakni:

#### **a. Strategi Aktif**

Strategi bertahan hidup yang dipergunakan pedagang diwisata Api Tak Kunjung Padam saat menghadapi pengunjung yang sepi serta pendapatan yang turun pada saat wabah corona yakni dengan mempergunakan strategi aktif yang mana melalui pemanfaatan sumber daya serta potensi yang dimilikinya agar penghasilan bisa bertambah. Suharto memaparkan bahwasanya strategi yang dilaksanakan dengan melalui optimalisasi potensi keluarga yakni dengan melaksanakan aktivitas sendiri, jam kerja diperpanjang bahkan melaksanakan apapun untuk memberikan tambahan penghasilan. Potensi tersebut umumnya dipergunakan dalam rangka melaksanakan diversifikasi pekerjaan ataupun

melaksanakan pencarian tambahan agar bisa mendapatkan tambahan pendapatan melalui pekerjaan sampingan.

Dari hasil wawancara yang dilaksanakan peneliti bisa terlihat bahwasanya strategi aktif yang dilaksanakan informan tidak sama yakni bergantung pada kemampuan sekaligus potensi yang mereka miliki. Pekerja diwisata Api Tak Kunjung Padam pada dasarnya melaksanakan diversifikasi pekerjaan ataupun tambahan penghasilan dengan membuka usaha lain seperti usaha catering, air isi ulang, dimsum perumahan bahkan ada yang bekerja sebagai kuli bangunan.

Umumnya para pekerja membuka usaha sampingan sebagai bahan tambahan penghasilan. Hal itu terjadi karena pada masa wabah corona pendapatan yang mereka dapatkan saat menjual ditempat wisata menurun. Sebagai salah satu pekerja diwisata Api Tak Kunjung Padam, Andi juru parkir yang berhenti dari pekerjaannya melakukan diversifikasi pekerjaan dengan bekerja menjaga depot pengisian air galon dan juga sebagai kuli bangunan. Ibu Yani menjelaskan bahwasanya saat meraba karena beliau mempergunakan strategi aktif melalui pembukaan usaha air the posisi ulang serta mempergunakan uang tabungan.

Ibu Sulaikha selaku pemilik usaha toko oleh-oleh khas madura yang berada diwisata Api Tak Kunjung Padam juga melaksanakan pembukaan usaha sampingan melalui usaha catering dengan melaksanakan penawaran pada tetangga ataupun temannya. Kemudian strategi aktif lainnya yakni adanya penambahan pada produk variasi souvenir yang dijualnya. Beliau juga menjual masker kain karena barang tersebut termasuk kebutuhan. Beliau memaparkan bahwasannya souvenir yang dijualnya mengalami penurunan permintaan dikarenakan jarang wisatawan yang berkunjung.



Ibu Husni juga menjelaskan bahwasanya beliau lebih memanfaatkan salah satu anggotanya yakni anak beliau agar bisa memberi bantuan tambahan penghasilan keluarga. Eril melaksanakan penjualan melalui media online Shopee, FB, IG karena banyak masyarakat yang mulai melakukan aktivitas jualbeli online. Sehingga berjualan secara online Eril terapkan agar pendapatannya mengalami peningkatan. Eril juga menggantikan karyawan yang yang berhenti supaya pengeluaran diperkecil.

Ibu Asmi ikut memaparkan bahwasanya beliau melaksanakan pembukaan usaha sampingan dimsum perumahan dengan ditawarkan melalui media whatsapp. Strategi lainnya yakni memberikan peningkatan pada kualitas pelayanan pelanggan. Hal tersebut dilaksanakan dengan semaksimal mungkin supaya pelanggan punya ketertarikan untuk mampir diwisata Api Tak Kunjung Padam contohnya melalui pemberian diskon serta pelayanan yang baik.

Dari hasil analisa yang dilaksanakan bisa terlihat bahwasanya diversifikasi pekerjaan untuk membuka usaha sampingan yang informan pilih dikarenakan mereka punya rasa kesulitan memperoleh pekerjaan lain yang umurnya sudah tidak mudah lagi. Terlebih saat masa corona yang membuat semua aspek ikut bergejolak dikarenakan wabah tersebut sehingga hal yang paling mungkin untuk memberikan tambahan pendapatan yakni dengan membuka usaha sampingan sesuai apa yang dikuasai

Hal tersebut sesuai pada pendapat Susilawati bahwasanya dalam memberikan peningkatan terkait tara hidup tentunya bisa dilaksanakan melalui penambahan jenis pekerjaan sekaligus mata pencaharian seperti yang bekerja laksanakan diwisata Api Tak Kunjung Padam. Suharno memaparkan bahwasanya strategi

aktif termasuk suatu hal yang dilaksanakan untuk mengoptimalkan potensi keluarga sehingga hal tersebut sudah sangat relevan bagi apa yang dimaksud dari strategi aktif.

Oleh karenanya strategi aktif yang dilaksanakan kelima pekerja yang peneliti teliti bisa ditarik kesimpulan bahwasanya strategi aktif ya plis strategi bertahan hidup atau tindakan yang dilaksanakan melalui pemanfaatan semua potensi sumber daya yang individu memiliki ataupun keluarganya sebagaimana yang dilaksanakan pada pekerja melalui pembukaan usaha sampingan, kualitas layanan dioptimalkan, produk yang dijual bervariasi serta tabungan yang dimanfaatkan untuk pemenuhan kehidupannya.

#### **b. Strategi Pasif**

Strategi pasif yakni strategi bertahan hidup yang dilaksanakan pedagang dengan mengimplementasikan hidup hemat. Tragedi pasif bisa dilaksanakan dengan pengeluaran keluarga yang dikurangi seperti misalkan biaya transportasi, pangan, sandang, bahkan pendidikan hingga kebutuhan sehari yang biayanya dikurangi. Hal tersebut dilaksanakan dalam upaya agar hidup mereka bisa bertahan pada masa wabah corona melalui penerapan hidup hemat dengan pengeluaran keluarga yang ditekan.

Kusnadi memberikan penjelasan bahwasanya strategi pasif termasuk taktik yang dilaksanakan untuk meminimalisir pengeluaran dengan kebutuhan pokok yang diprioritaskan dibandingkan keperluan lainnya. Soeharto ikut memberikan penjelasan bahwasanya strategi pasif yakni strategi bertahan hidup dengan cara pengeluaran keluarga dikurangi seperti misalnya pada aspek biaya transportasi

kemudian sandang hingga pangan bahkan lainnya. Mengacu pada teori tersebut bisa dilihat bahwasanya pekerja diwisata Api Tak Kunjung Padam juga mengimplementasikan hidup hemat untuk menghemat pengeluarannya.

Hasil wawancara Ibu Hamidah memaparkan bahwasanya sikap hemat para pekerja umumnya dilaksanakan melalui pengurangan pekerja yang dilaksanakan sejak diwisata Api Tak Kunjung Padam tidak memungkinkan untuk membuat pekerja bertahan dikarenakan tidak adanya pendapatan sehingga toko tidak mampu melaksanakan pembayaran atas gaji mereka dikarenakan adanya wabah corona. Selain itu hidup hemat yang keluarganya terapkan yakni melalui suami beliau yang memilih tidak merokok dikarenakan pendapatan keluarga yang terus menurun kemudian juga sadar bahwa kesehatan merupakan poin utama sehingga membuat suami ibu Hamidah tidak merokok lagi. Ibu Hamidah memberikan pemaparan lebih lanjut bahwa sikap hidup hemat yang beliau diimplementasikan sama sekali tidak punya pengaruh kepada pola makan keluarga karena pada dasarnya makanan termasuk kebutuhan pokok yang wajib terpenuhi sehingga tetap makan tiga kali bahkan lebih

Bapak Samat juga memaparkan bahwasanya tidak memberikan perubahan terkait jumlah pola makan pada keluarganya namun cara menghemat pengeluaran yakni dengan tidak melakukan pembelian makanan diluar. Tetapi sang istri lebih memasak sendiri. Kemudian beliau juga memberikan tambahan bahwa hidup hemat yang diterapkan dengan tidak melaksanakan pembelian baju baru pada lebaran hal itu terjadi karena pada masa corona tentunya silaturahmi sangat dibatasi sehingga pakaian lebaran tidak terlalu penting menjadi prioritas untuk keluarganya.

Ibu Sumiati memaparkan bahwasanya pola hidup hemat yang diimplementasikan dengan jajanan anak sekolah dikurangi, biaya transport sekolah dari ngikut dihemat bahkan lebih memilih masak sendiri dibandingkan jasa catering. Berdasar pada hasil analisa yang peneliti dilaksanakan bisa dijelaskan bahwasanya dari sisi pangan para pekerja mengimplementasikan makan 3 kali sehari serta lupa tidak diganti karena makanan merupakan kebutuhan pokok bagi mereka. Sisi berhemat yang mereka terapkan yakni dengan perubahan lifestyle untuk menekan biaya pengeluaran misalnya tidak lagi makan diluar serta mempergunakan jasa catering namun lebih memilih masak sendiri. Kemudian mereka mengurangi karyawannya untuk meminimalisir pengeluarannya.

### **c. Strategi Jaringan**

Pada teori strategi bertahan hidup yang Suharto kemukakan memaparkan bahwasanya strategi jaringan termasuk strategi bertahan yang suatu individu dilaksanakan melalui jalinan relasi baik berbentuk informal ataupun formal. Kusnadi juga menjelaskan bahwasanya strategi jaringan berawal dari terdapatnya interaksi sosial pada masyarakat yang nantinya bisa memberi bantuan saat suatu individu memerlukan uang mendesak.

Mengacu pada pema role han wawancara yang dilaksanakan peneliti tentunya pedagang tersebut saat berada pada krisis papa corona juga mengimplementasikan strategi jaringan. Jaringan tersebut dimanfaatkan bisa melihat dari adanya problem ekonomi seperti misalnya pendapatan menurun kemudian pemenuhan kebutuhan hidup yang sulit. Para pedagang memanfaatkan relasi untuk memecah persoalan keuangan tersebut.

Bagi Ibu Suamiati, strategi jaringan yang dipergunakan yakni melalui pemanfaatan program beasiswa untuk anaknya sehingga tidak diperlukan lagi melaksanakan pembayaran SPP. Kemudian beliau juga memanfaatkan program bantuan pemerintah yang selama ini diberikan kepada masyarakat selama masa pandemi. Bantuan tersebut berbentuk bahan pangan seperti beras dan telur. Oleh karena itu bantuan dari pemerintah bisa mengurangi pengeluaran keluarga Ibu Sumiati.

Bapak Samat juga menjelaskan bahwa saya saat situasi mendesak strategi jaringan dilaksanakan sesudah berbulan-bulan lewat dari kesulitan masa wabah corona dengan melaksanakan pegadaian barang yang dimilikinya. Beliau memaparkan bahwasanya masih belum bisa melaksanakan tabungan dengan maksimal dikarenakan kebutuhan yang tinggi sehingga saat situasi mendesak beliau menggadaikan emasnya.

Dari hasil analisa yang android dilaksanakan maka bisa terlihat bahwasanya bekerja diwisata api tak kunjung padam sudah mengimplementasikan aktivitas strategi jaringan yakni memanfaatkan lingkungan kelembagaan melalui pegadaian emas pada pegadaian. Hal tersebut relevan pada apa yang Soeharto kemukakan yang mana pemanfaatan program misalnya beasiswa bisa memberikan pemenuhan atas kebutuhan pendidikan serta memanfaatkan program bantuan dari pemerintah.

## **2. Penerapan Nilai-Nilai Etos Kerja Islami Dalam Tindakan Survivalitas Pekerja Pada Masa Pandemi Covid-19 di Wisata Api Tak Kunjung Padam Pamekasan**

Etos kerja yakni semangat kerja, pribadi, karakter, whatapp bahkan keyakinan indah pandangan hidup suatu individu terkait sebuah hal. Sikap tersebut bukanlah hanyalah seorang individu yang memilikinya namun juga kelompok hingga masyarakat bahkan negara ikut memiliki. Ciri suatu individu dengan mempunyai situs kerja yakni bisa terlihat dari tingkah laku serta sikap yakni:<sup>24</sup>

### **a. Kecanduan terhadap waktu**

Hakikat serta esensi suatu atas kerja yakni cara satu individu merasakan kemudian menghayati sekaligus memahami akan ke waktu yang berharga. Mereka menyadari bahwasanya waktu termasuk hal yang terus bergulir tiap detik serta kemudian hal tersebut tidak akan pernah kembali. Menurutnya waktu merupakan aset ilahiyah berharga sudah menjadi ladang subur yang memerlukan amal serta ilmu yang nanti hasilnya bisa dipetik diwaktu lainnya. Arti makna waktu termasuk rasa tanggung jawab yang besar mengenai kemudian hidup. Sebagai bentuk konsekuensi tentunya suatu individu menjadikan waktu menjadi sebuah wadah produktif. Individu tersebut akan sadar dengan tidak memutuskan waktu yakni ditandai dengan mempunyai tas kerja yang tinggi sehingga bisa melaksanakan penyusunan tujuan, rencana kerja bahkan evaluasi mengenai hasil kerja.

---

<sup>24</sup>Toto Tasmara, *Membudayakan Etos Kerja Islam* (Jakarta: Gema Insani Press, 2000), 86.

### **b. Memiliki moralitas yang bersih (ikhlas)<sup>25</sup>**

Kompetensi moral yang satu individu memiliki salah satunya adalah mempunyai budaya kerja islami dengan bernilai keikhlasan. Ikhlas pada dasarnya sebuah bentuk cinta serta kasih sayang dengan memberikan pelayanan tanpa ikatan. Perilaku ikhlas bukanlah hanyalah output atas bagaimana suatu individu tersebut memberikan pelayanan namun juga input yang membentuk pribadi berdasarkan sikap bersih. Oleh karenanya ikhlas termasuk energi batin yang nantinya akan menjadi benteng diri pada semua hal kotor.

### **c. Memiliki kecanduan kejujuran<sup>26</sup>**

Pribadi muslim dikatakan tipe individu yang candu akan kejujuran pada situasi ataupun posisi apapun. Satu individu tersebut juga akan tergantung pada ambal shalih yang selalu ingin diulangi kembali. Individu tersebut mempunyai cinta yang besar pada Allah serta kebebasan yang paling dinikmatinya yakni dari pelayanan Allah. Kejujuran merupakan hal yang tidak berasal dari keterpaksaan tapi sebuah panggilan yang terus mengetuk memberikan bisikan nilai moral luhur.

### **d. Memiliki komitmen<sup>27</sup>**

Komitmen artinya keyakinan yang mengikat dengan kuat sehingga semua hati dibelenggu selanjutnya akan memberikan pergerakan perilaku pada arah yang mereka yakini. Komitmen tersebut sangat bergantung pada tekad kemudian nantinya akan mewujudkan keyakinan vitalitas bergairah. Satu individu yang punya komitmen tentunya tidak akan pernah kenal kata menyerah bahkan mereka

---

<sup>25</sup> Toto Tasmara, *Membudayakan Etos Kerja Islam*, 87.

<sup>26</sup> Ibid.

<sup>27</sup> Toto Tasmara, *Membudayakan Etos Kerja Islam*, 88.

tidak akan pernah berhenti sampai cita-citanya tercapai. Komitmen yakni berkaitan pada keberanian serta tindakan bukan sekedar basa-basi tapi berkaitan pada kesinambungan serta kesinambungan.

**e. Memiliki istiqomah dan kuat pendirian<sup>28</sup>**

Pribadi muslim profesional serta punya akhlak mulia tentunya punya sikap konsisten yakni berkaitan pada sikap taat kemudian tidak gampang menyerah bahkan prinsip serta komitmennya bisa dipertahankan meskipun mereka tengah menghadapi resiko yang berbahaya. Mereka bisa membentuk pengendalian diri yang kuat serta emosinya bisa dikelola dengan efektif.

Mengacu pada hasil penelitian yang dilaksanakan diketahui bahwasanya para pekerja diwisata Api Tak Kunjung Padam telah menerapkan etos kerja Islami dalam tindakan survivalitas yang mereka lakukan pada masa sulit seperti adanya pandemic Covid-19. Hal tersebut dapat terlihat dari sikap para pekerja yang tetap candu pada waktu, punya moral yang bersih (ikhlas), candu kejujuran, berkomitmen, serta memiliki istiqomah serta pendiriannya kuat. Tingginya etos kerja didiri pekerja mengakibatkan para pekerja lebih efektif didalam berkerja.

---

<sup>28</sup> Ibid., 89.