

BUDAYA BISNIS ETNIS TIONGHOA HOKKIAN DI KOTA PRABUMULIH

Veina Legista^{1*}, Suprihatin Ali¹, Gita Paramia Djausal¹

¹ Ilmu Administrasi Bisnis, FISIP, Universitas Lampung

*Surel korespondensi: legistaveina34@gmail.com

ABSTRACT

The traditional culture of Chinese society is influenced by the traditional teachings of Confucianism. The success of the Hokkian ethnic Chinese trade business is inseparable from the application of business culture. The application of Hokkian ethnic Chinese business culture in Prabumulih City is inseparable from ancestral teachings, business principles, business systems. This research aims to examine or analyze business culture against the success of the Hokkian ethnic Chinese trade in Prabumulih City. This study uses descriptive qualitative research types and there are ten informants who are owners of trade businesses such as snack shops, grocery stores, building and plastic stores, car spare parts stores. Data collection uses observations, in-depth interviews and documentation. The data in the study was analyzed using Miles and Huberman's interactive model. The results of the analysis showed that ethnic Chinese Hokkians uphold a culture that is also applied to business practices, consisting of Guanxi and time management. The ancestral teachings that are still used today are feng shui. Ethnic Chinese business principles use Tao Zhu Gong principle, Hokkian ethnic Chinese business system consists of five systems. This cultural approach influences business decisions related to managerial as well as operational.

Keywords: Business Culture, Hokkian Chinese Ethnic

ABSTRAK

Budaya tradisional masyarakat Tionghoa dipengaruhi oleh ajaran tradisional konfusianisme. Keberhasilan usaha dagang etnis Tionghoa Hokkian tidak terlepas dari adanya penerapan budaya bisnis. Penerapan budaya bisnis etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih tidak terlepas dari ajaran leluhur, prinsip bisnis, sistem bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji atau menganalisis budaya bisnis terhadap keberhasilan dagang etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif dan terdapat sepuluh informan yang merupakan pemilik dari usaha dagang seperti toko makanan ringan, toko kelontong, toko bangunan dan plastik, toko *sparepart* mobil. Pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara mendalam serta dokumentasi. Data dalam penelitian ini dianalisis menggunakan model interaktif *Miles and Huberman*. Hasil analisis menunjukkan bahwa etnis Tionghoa Hokkian menjunjung tinggi budaya yang juga diterapkan pada praktek bisnis, terdiri dari *Guanxi* dan manajemen waktu. Ajaran leluhur yang masih digunakan hingga saat ini yaitu *feng shui*. Prinsip bisnis etnis Tionghoa menggunakan prinsip Tao Zhu Gong, Sistem bisnis etnis Tionghoa Hokkian terdiri dari

lima sistem. Pendekatan budaya ini mempengaruhi keputusan bisnis yang berkaitan dengan manajerial dan juga operasional.

Kata kunci: Budaya Bisnis, Etnis Tionghoa Hokkian

PENDAHULUAN

Budaya merupakan cara untuk berinteraksi dengan yang lain, seperangkat aturan terhadap keyakinan dan perilaku yang secara keseluruhan diikuti oleh anggota masyarakatnya (Bornstein-Botz, 2012). Murphy, Cooke and Lopez (2013) menyatakan bahwa bisnis yang berkaitan dengan teori budaya merupakan “bisnis yang tidak seperti mempelajari budaya dalam komunitas yang terdefinisi dengan baik, pakar organisasi mempelajari mengenai asumsi dan kepercayaan yang berkaitan dengan sebuah strategi, stuktur, sistem kontrol, teknologi, dan model bisnis”. Kebudayaan merupakan interaksi manusia dan inti dari setiap bisnis dalam ranah sumber daya manusia (Fursch, C. J, 2014).

Budaya dalam organisasi memiliki peran penting karena membentuk sebuah identitas perusahaan, pertumbuhan bisnis sehingga dapat membuka jalan menuju keberhasilan bisnis itu sendiri. Budaya dapat memungkinkan kita untuk merekrut, membangun, dan mempertahankan tim, memiliki momentum yang tepat, budaya dan kerja sama tim menciptakan kesempatan untuk membangun dan mencapai tujuan (Pentecost, 2016). Keberhasilan bisnis bergantung pada pengakuan wajah dalam hubungan bisnis (Cardon, P. W, 2009). Sangat penting bagi para pengusaha untuk memahami peran dalam budaya bisnis, termasuk dalam budaya bisnis etnis Tionghoa (Cardon, P. W, 2009).

Budaya tradisional masyarakat etnis Tionghoa dalam menjalankan bisnis banyak dipengaruhi oleh nilai-nilai dari konfusiansime (Lestari, R. W. D, 2018). Ajaran tradisional konfusiansime sangat mempengaruhi etnis Tionghoa, ajaran ini dapat menentukan bagaimana seseorang tersebut harus bertindak dalam bisnis dan sangat mempengaruhi kehidupan bisnis (Zhang, J, 2018). Kegiatan perdagangan merupakan simbol etnis Tionghoa dalam bidang ekonomi, setiap suku etnis Tionghoa memiliki kepandaian dagang tersendiri, salah satunya yaitu etnis Tionghoa Hokkian yang terlibat dalam sektor perdagangan (Seng, A. W, 2007). Perdagangan merupakan subkategori yang potensial di Kota Prabumulih, data disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Peranan Kategori Perdagangan terhadap PDRB Kota Prabumulih, 2017-2019

Rincian	Satuan	2017	2018	2019
Nilai Tambah ADHB	Miliar Rupiah	1558,3	1710,4	1899,4
Nilai Tambah ADHK	Miliar Rupiah	1024,4	1081,3	1158,7
Distribusi Terhadap PDRB	Persen	23,7	23,8	24,28
Laju Perkembangan	Persen	4,9	5,6	7,15

Sumber: PDRB menurut Lapangan Usaha Kota Prabumulih, 2017 – 2019

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan peneliti dengan informan, etnis Tionghoa Hokkian merupakan etnis yang mayoritas membuka usaha dagang sendiri. Aktivitas ekonomi yang ditekuni etnis Tionghoa Hokkian antara lain merupakan pemilik dari usaha dagang, seperti toko makanan ringan, toko kelontong, toko bangunan dan plastik, toko *sparepart* mobil. Keberhasilan etnis Tionghoa Hokkian dalam menjalankan kegiatan usaha perdagangan dipengaruhi oleh usaha, kerja keras dan pantang menyerah serta keyakinan. Mereka mempunyai rahasia dan faktor keberhasilan perdagangan dan bisnis yang mereka jalankan. Ajaran leluhur, prinsip bisnis, sistem

bisnis, strategi bisnis, motivasi bisnis dan tips bisnis berkontribusi terhadap budaya bisnis etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih.

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji atau menganalisis budaya bisnis terhadap keberhasilan dagang etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih. Untuk menganalisis tulisan ini, penulis menggunakan konsep kewirausahaan. Konsep kewirausahaan inilah yang digunakan untuk menganalisis penelitian budaya bisnis terhadap keberhasilan dagang etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian memiliki 10 informan; (1) Toko Andik, (2) Toko Pendi, (3) Toko Candi Mas, (4) Toko Sumber Baru, Toko AA, Toko Mery yang terletak di Komplek Terminal Bus Pasar Prabumulih. Toko Musi Jaya terletak di Jl. Jenderal Sudirman Nomor 65 Prabumulih, Toko Sumber Alam yang terletak di Jl. Jenderal Sudirman Nomor 102 C Prabumulih, Toko Rahayu Motor terletak di Jl. Jenderal Sudirman Nomor 102 B Prabumulih, Toko Subur Jaya di Jl. Jenderal Sudirman Nomor 341 Prabumulih. Dalam penelitian ini terdapat 10 informan. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi pada usaha dagang milik Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih, teknik wawancara yaitu wawancara mendalam, dan dokumentasi dari penulis. Analisis data menggunakan sebuah model interaktif dari Miles & Huberman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih Sumatra Selatan menjunjung tinggi budaya mereka. Budaya tersebut menjadi patokan mereka dalam menjalankan kegiatan bisnis. Pembahasan dalam penelitian ini terdiri dari budaya bisnis, ajaran leluhur, prinsip bisnis, sistem bisnis.

1. Budaya Bisnis Etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih

Budaya bisnis etnis Tionghoa Hokkian dipengaruhi oleh nilai-nilai tradisional dari budaya mereka. Budaya bisnis mereka terdiri dari *Guanxi* dan manajemen waktu. *Guanxi* yaitu jaringan hubungan sangat penting dan didasarkan pada nilai solidaritas, kesetiaan, dan kesopanan. Mereka cenderung sangat menghargai waktu. Hasil temuan dilapangan menunjukkan bahwa etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih, Sumatera Selatan mayoritas etnis yang membuka usaha dagang sendiri.

Mereka cenderung memperat hubungan yang ada dalam kegiatan perdagangan, mereka melakukan kerja sama dengan sesama etnis Tionghoa lainnya. Hubungan ini dapat terjalin, karena mereka berasal dari sub etnis yang sama, memiliki rekan kerja dalam perdagangan, dan kesamaan asal daerah. Pedagang etnis Tionghoa Hokkian percaya satu sama lain. Etnis Tionghoa Hokkian memiliki manajemen waktu yang sudah terjadwal dengan baik dan tepat pada waktunya. Mereka memiliki jadwal seperti jam bangun pagi, sarapan, pergi membuka toko, dan seluruh aktivitas yang akan dilakukan pada hari tersebut.

2. Ajaran Leluhur Etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih

Ajaran leluhur termasuk ke dalam tradisi kepercayaan tradisional etnis Tionghoa. Kepercayaan tradisional ini terdiri dari Konfusianisme, Taosime, Buddhisme. Mereka meyakini beberapa ajaran dari leluhur mereka yang dapat membantu keberhasilan kegiatan perdagangan mereka. Ajaran itu diwariskan secara turun-menurun kepada keluarga. Etnis Tionghoa mempunyai

tradisi yang sangat kuat, nenek moyang mereka mengajarkan mereka tentang nilai-nilai tradisional yang mereka ketahui kepada anak cucu mereka (Tjoe, T. L, 2007).

Feng Shui

Etnis Tionghoa dalam menjalankan kegiatan berdagangnya, sangat memperhatikan feng shui. Feng Shui merupakan hal yang sangat menjadi perhatian etnis Tionghoa mulai dari menentukan hal yang menentukan keberhasilan usaha. Feng Shui bersumber pada elemen-elemen alam. Keberhasilan seseorang dalam berbisnis ditentukan oleh tiga keberuntungan (Tjoe, T. L, 2007):

1. Keberuntungan manusia yang terdiri dari pendidikan, pengalaman, serta perilaku.
2. Feng Shui menyebabkan keberuntungan bagi bumi.
3. Keberuntungan bagi langit dipengaruhi oleh bakat dan keberuntungan.

Ajaran leluhur yang menjadi pedoman etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih dalam berbisnis berbeda-beda. Terdapat informan yang mengatakan bahwa leluhur mereka mengajarkan tentang berdoa sebelum membuka usaha supaya lancar. Perhitungan harus detail dan kepercayaan jika rezeki sudah diatur. Jika berdagang, jangan dihutangi.

3. Prinsip Bisnis Etnis Tionghoa Hokkian

Prinsip adalah kunci yang dibutuhkan oleh seseorang agar bisnis yang dijalankan mengalami keberhasilan. Etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih menerapkan prinsip bisnis klasik dan modern Tao Zhu Gong. Prinsip klasik Tao Zhu Gong terdiri dari 12 prinsip dan prinsip modern Tao Zhu Gong terdiri dari 16 prinsip.

Penerapan Prinsip Bisnis Klasik Tao Zhu Gong:

1. Kemampuan mengenal karakter orang lain

Berdasarkan temuan lapangan, beberapa pedagang etnis Tionghoa Hokkian dalam penelitian ini cenderung berhati-hati dan belajar untuk memahami karakter dan sifat dari seorang konsumen. Menurut para pedagang, memahami karakter dan sifat seorang konsumen sangat penting, karena setiap konsumen memiliki jenis karakteristik yang berbeda dan perilaku yang beragam. Setelah mengetahui perilaku dari para konsumen tersebut, pedagang etnis Tionghoa Hokkian mampu memberikan tanggapan mengenai produk dagangan mereka dengan baik dan tepat. Sehingga dapat mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan akan membeli barang dagangan yang mana. Hal ini diyakini oleh pedagang etnis Tionghoa Hokkian akan memajukan kegiatan dagang mereka dan membuat keuangan mereka menjadi lebih stabil.

2. Kemampuan menangani orang lain

Berdasarkan temuan lapangan, beberapa pedagang etnis Tionghoa seperti informan AN, ME, EW dan ER. Mereka memperlakukan pelanggan dengan rasa hormat dan sopan. Hal ini membuat pelanggan merasa dihormati dan akan melakukan pembelian barang dagangan secara berulang. Pelanggan dapat menjamin keberlangsungan usaha yang dijalankan.

3. Kemampuan fokus dalam berbisnis

Berdasarkan temuan lapangan, pedagang etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih mereka fokus dengan bisnis yang sedang mereka jalankan yaitu pemilik dari berbagai jenis usaha dagang makanan ringan, kelontong, bangunan dan plastik, kain, *sparepart* mobil. Mereka tidak

mencoba hal yang baru, tetapi mereka terus berusaha untuk meningkatkan usaha dagang yang mereka jalankan agar semakin sukses dan tetap bertahan.

4. Kemampuan mengorganisasikan

Berdasarkan temuan lapangan, pedagang etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih selalu membuat tampilan produk yang menarik, jika tampilan barang dagangan mereka terlihat kotor, mereka akan segera membersihkan dan jika barang sudah tidak layak dijual, mereka akan mengganti barang tersebut dengan barang yang baru dan layak, sehingga dapat dijual kembali. Tampilan barang dagang merupakan tampilan yang sangat penting, karena mampu menarik perhatian pembeli.

5. Kemampuan bersikap tangkas dan fleksibel

Berdasarkan temuan lapangan, pedagang etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih termasuk dalam pedagang yang tangkas dan fleksibel. Mereka selalu berkembang dan mampu menyesuaikan diri hingga usaha dagang yang mereka jalankan hingga saat ini masih bertahan dan dapat bersaing dengan bisnis lainnya. Mereka mampu mengatasi keadaan yang tidak terduga dalam kegiatan dagangnya.

6. Kemampuan untuk mengendalikan kredit

Berdasarkan temuan lapangan, semua informan etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih merupakan informan yang rajin, mereka juga memiliki manajemen waktu yang sangat baik. Informan ME mengatakan walau mereka menerapkan sistem kredit kepada pelanggan, tetapi mereka tetap harus mengawasi pelanggan tersebut dan jika sudah jatuh tempo tanggal pembayaran mereka akan menagih pembayaran tersebut. Prinsip klasik Tao Zhu Gong ini juga diterapkan oleh informan SR dan ME.

7. Kemampuan untuk memperkerjakan dan mendapatkan sumber daya manusia

Berdasarkan temuan lapangan, pedagang etnis Tionghoa Hokkian seperti informan AN, PE, SR, ST, EW, AC, BI, dan ER mereka memilih karyawan untuk membantu mereka dalam kegiatan berdagang, setiap karyawan memiliki pekerjaan masing-masing, misalnya seperti mengantar barang yang dibeli oleh pembeli, di bagian pelayanan yang bertugas untuk melayani produk apa yang ingin dibeli oleh pembeli. Dengan memberikan tugas masing-masing, hal ini akan membuat karyawan merasa lebih dipercaya, dihargai dan dapat diandalkan.

8. Kemampuan dalam berkomunikasi

Berdasarkan temuan lapangan, semua pedagang dalam penelitian ini pandai dalam berkomunikasi, misalnya seperti pandai dalam menawarkan produk yang dijual, sehingga pembeli menjadi tertarik untuk membeli dan hal ini dapat mendatangkan sebuah keuntungan yang akan didapat oleh para pedagang. Kemampuan yang dimiliki seorang pedagang, terutama kemampuan dalam berkomunikasi akan memudahkan para pedagang untuk mengetahui karakter pembeli, pembeli ingin membeli atau memilih produk seperti apa, sehingga dapat memudahkan dalam memutuskan produk apa yang ingin dibeli.

9. Kemampuan unggul dalam pembelian

Berdasarkan temuan lapangan bahwa pedagang etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih memberikan kebebasan kepada pelanggan untuk menawar produk yang ingin mereka beli, mereka memberikan kebebasan kepada para pelanggan agar pelanggan tidak merasa terbebani, dan dengan diberikan kebebasan tersebut akan membuat para pelanggan merasa puas atas layanan yang telah diterima, dan akan melakukan pembelian yang berulang. Hal ini seperti apa yang diungkapkan oleh informan dalam penelitian ini, yaitu informan EW, AC, dan ER.

10. Kemampuan untuk menganalisis peluang pasar dan ancaman

Berdasarkan temuan lapangan, pedagang harus memiliki kemampuan menganalisis sebuah peluang yang ada, mereka juga harus siap jika usaha yang mereka jalankan menghadapi ancaman. Seperti yang disampaikan oleh informan EW, beliau telah menyiapkan strategi berkaitan dengan modal jika suatu saat mengalami sesuatu hal yang tidak diinginkan, beliau bisa menggunakan modal tersebut untuk kembali berjuang dalam dunia perdagangan. Informan PE sangat memperhatikan mengenai keuangan seperti perhitungan harus matang. Informan ST mengatakan bahwa mengatur keuangan sangat penting, agar tidak boros dalam pengeluaran. Informan AC jika mendapatkan keuntungan sedikit, ditabung.

Informan BI melakukan pembukuan, agar pemasukan dan pengeluaran dapat dibuat lebih jelas. Para informan melakukan hal tersebut untuk mencegah jika usaha yang sedang dijalankan mendapatkan sebuah ancaman.

11. Kemampuan untuk memimpin

Berdasarkan temuan lapangan, prinsip klasik ini masih digunakan hingga saat ini. Pedagang etnis Tionghoa Hokkian mereka mampu memimpin dan memiliki usaha sendiri, sehingga usaha tersebut mampu bertahan dan dapat bersaing dengan usaha lainnya. Usaha dagang mereka menjadi contoh bagi anggota keluarga mereka yang ingin memulai usaha sendiri dengan bekerja keras, tetap bersemangat, dan dapat menghasilkan keuntungan sendiri.

12. Kemampuan melihat jauh ke depan

Berdasarkan temuan lapangan, pedagang etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih selalu melihat situasi. Mereka mengetahui kapan mereka harus mendapatkan keuntungan yang lebih, dengan menjual barang yang sedang dibicarakan, banyak dicari. Pedagang etnis Tionghoa Hokkian memiliki rencana jangka panjang agar dapat bertahan dan dapat bersaing dengan bisnis lainnya yang semakin bertambah banyak disetiap tahun. Mereka telah mempersiapkan tabungan untuk mencegah sesuatu hal yang tidak terjadi dan mereka menerapkan perhitungan yang sangat matang, agar tidak boros dalam mengeluarkan uang atau keuntungan yang telah didapat.

Penerapan Prinsip Bisnis Modern Tao Zhu Gong

1. Rajin dan Tekun Dalam Berusaha, Kemalasan Akan Mendatangkan Masalah

Tao Zhu Gong mengatakan bahwa dalam menjalankan usaha harus rajin, tekun karena kemalasan akan memberikan dampak negatif. Berdasarkan temuan lapangan, hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh pedagang etnis Tionghoa Hokkian seperti informan AN, ST, RE dan ME

bahwa dalam berdagang harus rajin dan tekun, jangan ingin enak nya saja. Faktor yang mempengaruhi kesuksesan bisnis yaitu dengan kerja keras dan konsisten.

2. Menghemat Pengeluaran, Pemborosan Akan Menggoroti Modal

Prinsip modern Tao Zhu Gong digunakan oleh informan SR, ST, RE, dan ER bahwa mereka cenderung hemat, mengeluarkan uang untuk kebutuhan yang sangat dibutuhkan dan tidak boros. Hal ini mereka terapkan, agar mereka tidak menggoroti modal yang mereka miliki. Mereka menerapkan hal ini untuk mencegah sesuatu yang tidak terduga, sehingga dengan uang yang dikumpulkan, mereka dapat menggunakan untuk keperluan lainnya.

3. Ramah pada Semua Orang, Ketidaksabaran Akan Membawa Kerugian

Prinsip ini digunakan oleh informan SR, RE, ME. Mereka bersikap ramah dan sabar. Kedua hal ini mereka yakini akan memberikan manfaat yang besar terhadap keberhasilan dagang yang mereka jalankan. Kebaikan yang ditanamkan di hati orang-orang sekitar, akan mendatangkan bentuk dukungan yang diberikan mereka, dalam keadaan apapun.

4. Jangan Menyia-nyiakkan Peluang, Penundaan Akan Menghilangkan Peluang

Informan mengatakan bahwa peluang merupakan kesempatan emas yang harus dimanfaatkan dengan baik oleh mereka. Seperti, informan EW mendirikan toko kain di sekitar Jl. Jenderal Sudirman, karena beliau melihat yang menjual kain di tempat tersebut masih sedikit dan tidak terlalu banyak, sehingga beliau memanfaatkan peluang bisnis yang ada. Informan SR, BI, ER mereka memanfaatkan peluang dengan meneruskan usaha kedua orang tua mereka. Mereka memanfaatkan peluang tersebut dengan bijak, dan pemikiran yang matang. Mereka telah berusaha untuk meningkatkan usaha dagang yang telah sukses sebelumnya, untuk tetap bertahan dan dapat bersaing dengan bisnis lainnya.

5. Transaksi Harus Lugas, Kecurigaan Akan Menimbulkan Perselisihan

Berdasarkan temuan lapangan, informan PE dan BI mengatakan dalam berdagang, transaksi mengenai pengeluaran dan pemasukan harus jelas perhitungannya dan lugas. Mereka mengatakan bahwa sikap tegas dan jelas dalam melakukan negosiasi sangat dibutuhkan agar semua dapat sesuai dengan keinginan. Mengendalikan keuangan menjadi lebih cermat. Seseorang yang menghargai hal yang *detail* merupakan seseorang yang efisien dan mampu memaksimalkan akumulasi kekayaan yang mereka miliki.

6. Hati-Hati dalam Memberi Hutang, Kemurahan Hati adalah Pemborosan Modal

Berdasarkan temuan lapangan, prinsip bisnis modern Tao Zhu Gong ini digunakan oleh salah satu informan dalam penelitian ini, yaitu informan AC. Informan AC mengatakan bahwa dalam berdagang jangan berurusan dengan hutang, maksudnya disini adalah jangan memberikan hutang dan jangan memiliki hutang kepada siapapun. Menurut beliau, jika kita memberikan hutang kepada orang lain, akan membuat kita mengalami kerugian jika pada saat tanggal jatuh tempo sudah ditetapkan dan orang tersebut tidak dapat atau tidak ingin membayar dan mengembalikan uang kita. Jika memiliki hutang kepada orang lain akan membuat hidup menjadi tidak tenang dan terus memikirkan bagaimana cara mengembalikan uang ataupun yang berhubungan dengan hutang tersebut.

7. Periksa Catatan Keuangan dengan Cermat, Kelalaian Akan Menghambat Rezeki

Berdasarkan temuan lapangan, prinsip ini digunakan oleh lima informan dalam penelitian ini yaitu informan PE, ST, RE, BI dan ER. Mereka memberikan informasi kepada peneliti bahwa mereka melakukan pemeriksaan terhadap catatan keuangan perdagangan mereka dengan cermat dan jelas. Hal ini mereka lakukan, agar mereka cermat, teliti dan tidak bekerja dua kali jika terdapat kesalahan pada saat melakukan pemeriksaan catatan keuangan, dan agar dapat menghadapi jika terjadi sesuatu yang tidak terduga.

8. Mampu Membedakan Hal yang Baik dari Hal yang Jahat, Ketidakpedulian Mengakibatkan Usaha Gagal

Berdasarkan temuan lapangan, pedagang etnis Tionghoa Hokkian cenderung peduli terhadap usaha yang sedang mereka jalankan, mereka memikirkan bagaimana cara agar bisnis mereka tetap bertahan dan mampu beradaptasi dengan era yang semakin maju. Hal ini dibuktikan dengan ketahanan usaha dagang para informan yang sudah berdiri sejak lama. Para pedagang etnis Tionghoa Hokkian pandai beradaptasi dengan lingkungan disekitarnya. Keberadaan seorang pedagang ditentukan dengan bagaimana mereka dapat merespon dengan adanya perubahan yang terduga ataupun tidak terduga.

9. Sediaan yang Sistematis Harus Dikendalikan, Kecerobohan Mengakibatkan Sebuah Kekacauan

Berdasarkan temuan lapangan, pedagang etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih mengatakan bahwa pengalaman yang mereka miliki, merupakan salah satu dari tiga hal yang menjamin usaha mereka untuk dapat bertahan. Pedagang etnis Tionghoa Hokkian selalu melakukan inovasi terhadap produk dagangan mereka. Produk apa yang sedang dibicarakan dan yang menjadi topik hangat dalam penjualan. Persaingan dalam dunia bisnis sangat keras dan menyebabkan siklus produk menjadi semakin pendek.

10. Bersikap Adil dan Tanpa Pilih Kasih Terhadap Karyawan, Prasangka Akan Menimbulkan Kemalasan

Berdasarkan hasil temuan lapangan, pedagang etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih memiliki karyawan yang memiliki jenis pekerjaan yang berbeda. Kesepuluh informan dalam penelitian ini mereka bersikap adil dengan para karyawannya dan memberikan poin tambahan kepada karyawan mereka di setiap harinya seperti memberikan uang untuk makan siang dan *tips* karena mereka telah bekerja keras setiap hari.

11. Teliti Memeriksa Semua Nota Pengeluaran dan Pemasukan, Kealpaan Dapat Berakibat Mahal

Berdasarkan hasil temuan lapangan, peneliti mengamati bahwa semua informan sangat teliti dalam hal yang berkaitan dengan nota, baik nota yang berkaitan dengan pengeluaran ataupun pemasukan. Mereka melakukan ini bertujuan untuk meminimalisir kerugiaan dan salah paham. Jika terdapat ketidaksesuaian, mereka akan melakukan pemeriksaan beberapa kali dan akan menghitung secara *detail*. Jika terdapat nota yang salah dalam perhitungan, mereka akan mencoba menghubungi tempat mereka membeli barang dan mencari solusi terbaik dalam permasalahan ini. Mereka mengeluarkan uang untuk keperluan penting saja dan untuk tujuan-tujuan yang lebih produktif, mereka cenderung akan memenuhi kebutuhan konsumsi dengan secukupnya saja.

12. Periksa Dagangan Sebelum Diterima, Kesembronoan Akan Mendatangkan Kemalangan

Berdasarkan hasil temuan lapangan, prinsip ini dipegang oleh kesepuluh pedagang etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih, mereka akan memeriksa produk yang mereka pesan, ketika produk tersebut telah sampai ke tangan mereka, apakah mengalami kecacatan atau tidak dan mereka juga memeriksa mutu produk yang akan mereka jual, memperhatikan kualitas produk. Sehingga, produk yang mereka jual kepada pelanggan terjamin dan berkualitas.

13. Teliti Dengan Janji yang Dibuat, Jangan Ingkar Janji Dapat Menyebabkan Kehancuran Kepercayaan

Berdasarkan hasil temuan lapangan, informan SR mengatakan bahwa seorang pedagang harus konsisten terhadap apa yang telah diucapkan, telah diperbuat dan tidak ingkar janji. Berbohong sekali saja akan menciptakan reputasi yang buruk. Membuat kesepakatan yang jelas mengenai jatuh tempo, hak, dan kewajiban setiap kali membuat kesepakatan dengan rekan bisnis, agar tidak seorang pun yang merasa dirugikan. Berpikir terlebih dahulu sebelum bertindak, agar tidak terjadi sesuatu yang tidak diinginkan, seperti pemborosan modal dan mengakibatkan pelanggan menjadi kecewa.

14. Bijaksanalah dan jujur dalam usaha, memiliki manajemen usaha yang buruk akan membuka peluang bagi korupsi

Berdasarkan temuan lapangan, bahwa terdapat beberapa informan yang memegang prinsip modern ini, yaitu informan AN, SR, dan EW. Mereka sangat mengutamakan sebuah kejujuran, mereka selalu melakukan pengawasan dan pengendalian terhadap keuangan mereka, agar tidak menyebabkan kerugian, dan menyebabkan kita menjadi lengah.

15. Bertanggung Jawab, Sikap Tidak Bertanggung Jawab Mengakibatkan Kesulitan

Berdasarkan temuan lapangan, pedagang etnis Tionghoa Hokkian memegang prinsip modern ini, mereka mempunyai strategi yang sangat matang dalam berbisnis seperti informan AN, PE, ST, RE, ME, EW, AC, BI dan ER. Mereka mempunyai tekad yang serius dalam berdagang, Seorang pedagang yang sukses akan mengetahui apa tujuan hidup mereka, mereka mempunyai strategi agar bisnis yang mereka jalankan tetap bertahan dan dapat bersaing dengan bisnis lainnya.

16. Tenang dan Penuh Percaya Diri, Sikap Nekat Dapat Menghambat Perkembangan

Berdasarkan temuan lapangan, pedagang etnis Tionghoa Hokkian cenderung mengalokasikan modal yang mereka dapatkan, agar dapat memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan resiko, hal ini seperti apa yang telah dikatakan oleh informan dalam penelitian ini, yaitu informan PE dan BI. Seorang pedagang yang memiliki rencana yang matang akan membuat mereka menjadi lebih bersemangat untuk mencapai rencana tersebut dan percaya diri.

4. Sistem Bisnis Etnis Tionghoa Hokkian

Etnis Tionghoa sering menggunakan sistem yang berorientasi pada para pelanggannya, Sistem tersebut sangat mementingkan bertemu muka langsung atau *face to face* pedagang dengan pelanggan sehingga memungkinkan pedagang dan pelanggan dapat berkomunikasi dengan baik (Seng, A. W, 2007). Etnis Tionghoa mempercayai bahwa menciptakan hubungan yang bersahabat dengan anggota masyarakat dapat memajukan kegiatan perdagangannya. Jika tidak dilakukan maka pedagang akan menghadapi sebuah kesulitan dalam menghadapi permasalahan yang berkaitan dengan kegiatan

penjualan dan pemasaran barangnya, yang membuat produk yang dijual laku atau tidaknya yaitu para pelanggan.

Berdasarkan temuan dilapangan sistem bisnis yang diterapkan informan dalam penelitian ini adalah seperti bertemu langsung dengan pelanggan, hal ini dapat menciptakan hubungan yang akrab dan bersahabat dengan para pelanggan ataupun anggota masyarakat lainnya. Hubungan dalam perdagangan sangatlah penting karena hal ini dapat memajukan perdagangan yang dijalankan. Hal ini sesuai dengan apa yang dikatakan oleh informan AN, SR, ST, EW, AC. Memberikan kebebasan kepada pelanggan. Mereka mengizinkan para pelangganya untuk membuat pilihannya sendiri tanpa adanya tekanan dari pemilik toko. Para pelanggan bebas untuk bergerak, memilih serta membuat keputusan. Hal ini sesuai dengan apa yang dikatakan oleh informan ER. Memberikan kebebasan dan pelayanan yang istimewa bagi pelanggan tetap dan dapat membayar menggunakan kredit. Hal ini sesuai dengan apa yang dikatakan oleh informan ME, BI. Waktu, waktu merupakan hal yang sangat penting bagi seorang pedagang, dengan disiplin serta tepat waktu kita dapat produktif dan tidak menghabiskan waktu dengan kegiatan yang tidak bermanfaat. Hal ini sesuai dengan apa yang dikatakan oleh informan PE.

PENUTUP

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih menjunjung tinggi nilai budaya mereka. Budaya bisnis etnis Tionghoa Hokkian menerapkan guanxi dan manajemen waktu. Ajaran leluhur menjadi pedoman etnis Tionghoa Hokkian di Kota Prabumulih dalam menjalankan bisnis. Prinsip bisnis Tao Zhu Gong merupakan prinsip yang menjadi pedoman etnis Tionghoa Hokkian dalam menjalankan kegiatan bisnis. Sistem bisnis etnis Tionghoa menerapkan lima sistem bisnis yang berbeda-beda.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kota Prabumulih. 2020. Kota Prabumulih dalam Angka 2020. Prabumulih: Badan Pusat Statistik
- Bornstein-Botz, T. 2012. What is the difference between culture and civilization? Two Hundred Fifty Years of Confusion. *Comparative Civilizations Review*, 66, 10-28.
- Cardon, P. W. 2009. A model of face practices in Chinese business culture: Implications for western businesspersons. *Thunderbird International Business Review*, 51(1), 19-36. doi:10.1002/tie.20242
- Fusch, C. J. 2014. Why Culture Matters: An anthropological approach to our lives. Humanities Washington. Diakses dari http://www.humanities.org/programs/speakers/current-speakers/christina_fusch
- Fusch, G. E et al. 2016. Why Culture Matters in Business Research. *Journal of Social Change* 8(1), 39-47. doi: 10.5990/JOSC.2016.07.1.04
- Lestari, R. W. D. 2018. Studi Fenomenologi: Memaknai Tata Kelola Perusahaan pada Bisnis Keluarga Beretnis Tionghoa di Indonesia. *Inventory: Jurnal Akuntansi*, 2(2), 307 – 335
- Murphy, P. J., Cooke, R. A., and Lopez, Y. 2013. Firm culture and performance: Intensity's effects and limits. *Management Decision*, 51(3), 661-679. doi: 10.1108/00251741311309715
- Pentecost, M. (2016, Agustus 12). Why business culture is important [Halaman web]. Diakses dari <https://www.bizjournals.com/bizjournals/how-to/human-resources/2016/08/why-business-culture-is-important.html>
- Seng, A. W. 2007. *Rahasia Bisnis Orang Tionghoa*. Jakarta: PT. Mizan Publika
- Tjoe, T. L. 2007. *Rahasia Sukses Bisnis Etnis Tionghoa di Indonesia*. Yogyakarta: Media Pressindo

Zhang, J. (2018, 22 April). Understanding Chinese business culture [Halaman web]. Diakses dari <https://www.accru.com/2018/04/understanding-chinese-business-culture/>