H. ALI MUNAR
DARI PEDAGANG AYAM POTONG KELILING MENJADI PENGUSAHA DEALER MOTOR

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pendidikan di Fakultas Ilmu-Ilmu Sosial Universitas Negeri Padang

Oleh:

FEBRIA MILDA

2006/79510

JURUSAN PENDIDIKAN SEJARAH
FAKULTAS ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS NEGERI PADANG

2012

ABSTRAK

Febria Milda. 2006/79510 : **H.Ali Munar, Dari Pedagang Ayam Potong Keliling Menjadi Pengusaha Dealer Motor. *Skripsi* Jurusan Sejarah. Fakultas Ilmu-Ilmu Sosial. Universitas Negeri Padang. 2010.**

Skripsi ini merupakan kajian biografi dengan memilih tokoh H.Ali Munar. Kajian dalam skripsi ini menggambarkan perjalanan hidup seorang yang bernama H. Ali Munar yang berasal dari daerah Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat. Mengdeskripsikan perjalanan hidup H.Ali Munar mulai dari pedagang ayam potong keliling sampai menjadi seorang pengusaha. Studi ini bertujuan untuk melihat perjalanan hidup H.Ali Munar sebagai seorang pedagang ayam potong keliling menjadi pengusaha dan kendala-kendala yang di hadapi,langkah apa yang diambil sehingga dapat dijadikan pedoman bagi orang banyak khususnya seseorang yang ingin merintis usaha.

Penelitian ini adalah penelitian sejarah dengan menggunakan pendekatan biografi yaitu studi tokoh atau sering disebut dengan penelitian riwayat hidup (individual life history). Oleh sebab itu sesuai dengan kaidah penelitian sejarah, maka penelitian ini dilakukan melalui beberapa tahap yakni: (1) Heuristik yaitu mengumpulkan data, melalui sumber tertulis dan lisan, sumber tertulis berupa data primer maupun sekunder. Data primer berupa dokumen-dokumen yang berkaitan dengan H.Ali Munar yang di dapat dari H.Ali Munar sendiri dan data sekunder di dapat melalui studi kepustakaan. Sementara itu sumber lisan berasal dari hasil wawancara terhadap informan dengan menyiapkan pertanyaan-pertanyaan yang dirancang sebelumnya: (2) Kritik Sumber, yaitu pengujian dan seleksi terhadap data yang dikumpulkan untuk melihat tingkat keaslian/autentitas data yang dilakukan melalui kritik eksternal dan menguji informan yang terdapat dalam kritik internal; (3) Analisis dan Interpretasi data, yaitu mengklasifikasikan dan mengurutkan serta merangkai data yang dikritik agar dapat direkonstruksi dalam bentuk cerita; dan (4) Historiografi yaitu penyajian hasil penelitian dalam bentu skripsi.

Dari penelitian ini disimpulkan bahwa dalam perjalanan hidup H.Ali Munar sampai sukses seperti sekarang ini tidak langsung saja mendirikan usaha dealer motornya tapi butuh kerja keras dan proses jatuh bangun dalam usahanya. H.Ali Munar memulai pekerjaannya sebagai seorang pedagang ayam potong keliling di Ujung Gading, kemudian sebagai tukang bengkel dan membuka usaha kecil-kecilan jual beli motor bekas, sampai akhirnya pada tahun 1998 H.Ali Munar mendirikan Dealer Motor dengan Merk Mulya Motor yang merupakan dealer Yamaha Motor pertama yang ada di Ujung Gading. Usaha H.Ali Munar termasuk yang bertahan dan maju sampai sekarang meskipun banyak kendala seperti adanya persaingan dengan dealer motor lainnya. Tapi semua kendala ini bisa teratasi oleh H.Ali Munar sehinga usaha H.Ali Munar terus mengalami peningkatan. Keberhasilan H.Ali Munar dalam usahanya sangat berpengaruh bagi perkembangan perekonomian masyarakat Ujung Gading, karena dapat mengurangi pengangguran yang ada di Ujung Gading.

KATA PENGANTAR

Puji syukur Penulis ucapkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia serta hidayah-Nya yang telah memberikan kekuatan pada Penulis, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul " H.Ali Munar : Dari Pedagang Ayam Potong Keliling Menjadi Pengusaha Dealer Motor". Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pendidikan Strata Satu pada Jurusan Sejarah Fakultas Ilmu-Ilmu Sosial Universitas Negeri Padang (UNP).

Dalam penyusunan skripsi ini, Penulis telah banyak mendapat bantuan dan dorongan baik moril maupun materil dari berbagai pihak. Sehingga dengan itu pada kesempatan ini Penulis dengan segala kerendahan hati mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Hendra Naldi,SS,M.Hum selaku Pembimbing I dan Bapak Drs.Zul Asri,M.Hum selaku Pembimbing II yang penuh perhatian dan kesabaran dalam membimbing penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
2. Staf Dosen serta karyawan/ karyawati Jurusan Sejarah yang telah memberikan bantuan dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. H.Ali Munar beserta Keluarga besar yang telah membantu Penulis dalam mengumpulkan data-data yang diperlukan.
4. Masyarakat Ujung Gading yang telah membantu Penulis selama melakukan penelitian.
5. Orang tua Penulis yang telah memberikan bantuan moril maupun materil pada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Seluruh rekan-rekan seperjuangan mahasiswa Jurusan Sejarah Fakultas Ilmu-Ilmu Sosial Universitas Negeri Padang dan semua pihak yang telah ikut memberikan dorongan dalam penyelesaian skripsi ini.

Semoga bantuan, bimbingan, dan petunjuk yang Bapak/ Ibu dan rekan-rekan berikan menjadi amal saleh dan mendapatkan balasan yang berlipatganda dari Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa masih terdapat kekurangan dan ketidaksempurnaan dalam skripsi ini sehingga kritik dan saran sangat diharapkan untuk perbaikan tulisan ini. Semoga penulisan ini bermanfaat bagi kita semua.

Padang, April 2012

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK i
KATA PENGANTAR ii
DAFTAR ISI iv
DAFTAR TABEL v
BAB I : PENDAHULUAN
A. Latar Belakang Masalah 1
B. Batasan dan Rumusan Masalah 4
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian 5
D. Tinjauan Pustaka 5
1.Studi Relevan 5
2.Kerangka Konseptual 7
E. Metode Penelitian 14

BAB II : SEKILAS TENTANG NAGARI UJUNG GADING
A. Keadaaan Geografis 18
B. Keadaan Penduduk 21
C. Mata Pencarian 25
D. Kehidupan Sosial Budaya Masyarakat 27

BAB III : H.ALI MUNAR : LIKA-LIKU PERJALANAN HIDUP DAN PERKEMBANGAN USAHANYA
A. Pembentukan Kepribadian H.Ali Munar 32
1. Masa Kecil 32
2. Masa Remaja 33
3. Masa Berkeluarga 36
B. Merintis Usaha Dagang 38
C. Seorang Pedagang Menjadi Pengusaha Dealer Motor 41
1. Manajemen Perusahaan Dealer Motor 43
2. Fasilitas Pelayanan di Dealer Mulia Motor Milik H.Ali Munar 47
D. Faktor Yang Menghantarkan H.Ali Munar hingga menjadi seorang pengusaha 48
1. Kerja Keras dan Kejujuran 48
2. Kepemimpinan 51
3. Modal 54

BAB IV : KESIMPULAN
Kesimpulan 57

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 : Wilayah Pasaman Sebelum Pemekaran 18

Tabel 2.2 : Pemekaran Wilayah Pasaman 19

Tabel 2.3 : Jumlah Penduduk Kecamatan Lembah Malintang Menurut
Jenis Kelamin Tahun 1988-2011 22

Tabel 2.4 :Jumlah sekolah swasta / negeri di Kecamatan Lembah Melintang
dalam Kurun Waktu 1988-2011 25

Tabel 2.5 : Jumlah PenduduK Ujung Gading Menurut Mata Pencarian
Dalam Kurun Waktu (1987-2011) Dalam Per-Tiga Tahun 26

Tabel 3.1 : Persediaan Motor yang Dihitung Rata-Rata Perminggu
Pada DealerMulia Motor Milik H.Ali Munar di Ujung Gading 44

Tabel 3.2 : Data Penjualan per Tahun 1998-2011 pada Dealer Mulia Motor
Milik H.Ali Munar di Ujung Gading 45

Tabel 3.3 : Data Karyawan/i Pada Dealer Mulya Motor Milik H.Ali Munar
di Ujung Gading 51

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada umumnya orang Minangkabau dikenal sebagai orang yang pandai berdagang, akan tetapi bagaimana kepandaian mereka berdagang sesungguhnya tidak banyak diketahui. Padahal dengan kepandaiannya berdagang orang Minangkabau juga mengembangkan usaha Industri[1]. Tsuyoshi Kato, seorang peneliti Minangkabau terkemuka, sepakat dengan koleganya J.C.Van Leur (seorang sejarawan Belanda, yang juga peneliti Minangkabau) bahwa orang Minangkabau sejak masa lampau, pada umumnya memiliki apa yang disebut sebagai jiwa dagang, dan kebiasaan merantau yang tidak dimiliki oleh semua suku bangsa di Nusantara[2]. Sedangkan menurut peneliti Minangkabau lainnya Akira Oki selain kepandaian berdagang orang Minangkabau juga mampu melakukan kegiatan Industri[3].

Menurut Mantan Ketua Umum Kadin Indonesia, Suryo Bambang Sulisto, ranah Minang merupakan daerah pencetak wirausahawan (*entrepreneur*) terbesar di Indonesia, mulai dari usaha skala kecil hingga skala besar. Karakteristik jiwa

---

[1] Alfian Arbie. 1984, *Bisnis Keluarga Suku Batak dan Minang dalam polarisasi Konvensional* Dalam Ahmad Ibrahim, Minangkabau Minangrantau, Medan : Penerbit Madju. Dikutip dari Muhammad Yusuf. Haji Muhammad Said (1930-1990) *: Kisah Seorang Pedagang Minangkabau*. (Padang : Fakultas Sastra Unand,1998). Hal. 1

[2] Tsuyosi Kato.1986.*"Rantau Pariaman Dunia Saudagar Pesisir Minangkabau Abad XIX" dalam Akira Nagazumi . Indonesia Dalam Kajian Ekonomi Sarjana Jepang : Perubahan Sosial Ekonomi Abad XIX Dan berbagai Aspek Nasionalisme*. Jakarta : Yayasan obor Indonesia, hal 77-115.

[3] Akira Oki. Catatan.1986 " Mengenai Sejarah Industri Tekstil di Sumatra Barat" dalam Akira Nagazumi.Indonesia Dalam Kajian Sarjana Jepang : *Perubahan Sosial Ekonomi Abad XIX Dan berbagai Aspek Nasionalisme*. Jakarta : Yayasan obor Indonesia

kewirausahaan yang inovatif, sudah mendarah daging dalam diri setiap orang Minang. Minangkabau bisa disebut sebagai *role model* untuk berwirausaha[4].

Untuk itu penulis bermaksud membuat studi mengenai biografi tentang H.Ali Munar yang berasal dari kenagarian Ujung Gading, Kecamatan Lembah Melintang, Kabupaten Pasaman Barat[5]. H.Ali Munar lahir di Situak pada tanggal 3 April 1966, merupakan anak dari kedua pasangan Abdul Muis dan Siti Maisah[6]. H.Ali Munar adalah seorang pengusaha yang memiliki jiwa *Entrepreneur*. H.Ali Munar mampu memberi nilai tambah ekonomis bagi keluarga dan para masyarakat disekitarnya. Peningkatan nilai tambah inilah yang menjadi kunci keberhasilan seorang pengusaha (*Entrepreneurship)***,** hal ini terlihat dari kemampuannya untuk maju.

Pada tahun 1990 H.Ali Munar memulai usahanya dari seorang pedagang ayam potong keliling. Jiwa *Entrepreneur* serta kemampuannya melihat peluang dalam masyarakat, H.Ali Munar mencoba untuk memulai usaha di bidang lainnya, yaitu berjualan motor bekas. Namun beliau tetap berjualan ayam potong keliling. Seiring dengan berkembang usaha H.Ali Munar, maka pada tahun 1995 H.Ali Munar mulai meningkatkan usahanya menjual motor baru, dan pada tahun 1997 terjadi krisis moneter, H.Ali Munar tetap mempertahankan usaha yang digelutinya. Pada tahun 1998 H.Ali Munar mendirikan Dealer resmi Yamaha

---

[4] Singgalang, *Ranah Minang Pencetak Wirausahawan*. Edisi Minggu 29 Juli 2010

[5] *Wawancara* dengan H.Ali Munar di Dealer Yamaha Mulya Motor pada tanggal 29 Februari 2011

[6] *Ibid*

motor dengan nama “Mulya Motor”[7]. Seiring dengan berkembangnya usaha yang di kelola H.Ali Munar, maka pada tahun 2009 beliau mendirikan SPBU. Usaha yang dimiliki oleh H.Ali Munar ini memberikan kontribusi yang sangat baik bagi masyarakat selain menciptakan lapangan kerja. H.Ali Munar ini juga aktif dalam pengadaan dana sosial diantaranya pembangunan masjid[8].

Penulis tertarik untuk mempelajari biografi H.Ali Munar sebagai pengenalan terhadap tokoh yang memiliki arti bagi kehidupan di sekitarnya, dengan beberapa pertimbangan. *Pertama*, H.Ali Munar berasal dari keluarga kurang mampu yang gigih hingga bisa menjadi seorang pengusaha yang bisa menambah nilai ekonomis bagi dirinya dan masyarakat disekitarnya, dengan kata lain beliau dikatakan *Entrepreneurship*.

Dari kisah hidup yang berawal sebagai penjual ayam potong keliling hingga mempunyai berbagai macam usaha hanya dalam kurun waktu 19 tahun usaha H.Ali Munar berkembang pesat[9]. *Kedua,* berdasarkan pengalaman hidupnya H.Ali Munar menginspirasi orang lain untuk mengikuti jejaknya. Salah seorang mantan karyawannya yang bernama Budi Susanto membuka Dealer Motor bernama Garuda Motor. Budi mengatakan bahwa bapak H.Ali Munar menjadi inspirasinya untuk membuka usaha dealer motor[10].

Ketiga, usaha H.Ali Munar cenderung mengalami peningkatan. Dimana berawal dari tahun 1990 menjual ayam potong keliling, pada tahun 1995 mulai

---

[7] *Wawancara* dengan H.Ali Munar di Dealer Yamaha Mulya Motor pada tanggal 29 Februari 2011

[8] *Ibid*

[9] *Ibid*

[10] *Wawancara* dengan Budi Santoso, di Garuda Motor pada tanggal 2 Maret 2011.

menjual motor baru dan pada tahun 1998 mendirikan dealer motor, dan akhirnya pada tahun 2009 mengembangkan usahanya dengan mendirikan SPBU[11]. *Keempat*, sisi lain yang menjadi faktor menarik untuk ditulis adalah prinsip-prinsip hidup yang dimiliki oleh H.Ali Munar ini bermanfaat untuk diteladani, terutama prinsip yang mengutamakan kejujuran dan kerja keras dalam berusaha. Prinsip yang sebenarnya dibutuhkan oleh setiap pengusaha sejak awal untuk meraih kesuksesan.

Berdasarkan fenomena dan fakta-fakta yang dikemukakan di atas, penulis merasa penting dan tertarik untuk menulis biografi H.Ali Munar, dalam arti seorang yang mampu mendirikan sebuah usaha. Penulis akan mendeskripsikan perjalanan hidup dan perkembangan usaha H.Ali Munar dalam bentuk sebuah biografi yang berjudul: "***H.Ali Munar: Dari Pedagang Ayam Potong Keliling Menjadi Pengusaha Dealer Motor".***

B. Batasan dan Rumusan Masalah

Penelitian ini menfokuskan pada sosok H.Ali Munar sebagai pedagang dan pengusaha di Ujung Gading Pasaman Barat dengan memaparkan perjalanan hidup sesuai peran dan fungsinya, sebagai seorang pedagang dan pengusaha, untuk itu perlu dibuat batasan dan rumusan masalah penelitian. Batasan temporal dari penelitian ini adalah tahun 1990 - 2009. Dipilihnya tahun 1990 karena pada tahun inilah H.Ali Munar memulai usahanya sebagai seorang penjual ayam potong keliling. Dan pada tahun 2009 merupakan sebagai tahun berkembang

[11] Berdasarkan dokumentasi pribadi / arsip H.Ali Munar.

pesatnya usaha H.Ali Munar ini dilihat dari berhasilnya H.Ali Munar mendirikan SPBU. Selanjutnya agar penelitian ini lebih terarah dan jelas maka rumusan masalah penelitian ini adalah :

1. Bagaimana perjalanan hidup H.Ali Munar sebagai seorang pedagang ayam keliling menjadi pengusaha dealer motor di Ujung Gading?
2. Bagaimana dampak usaha H.Ali Munar terhadap kehidupan masyarakat di Ujung Gading?

C. Tujuan dan Mafaat Penelitian

Sesuai dengan rumusan diatas, maka secara umum penelitian ini bertujuan:

1. Untuk melihat perjalanan hidup H.Ali Munar sebagai seorang pedagang ayam potong keliling menjadi pengusaha dealer motor di Ujung Gading.
2. Untuk melihat bagaimana dampak usaha H.Ali Munar terhadap kehidupan masyarakat di Ujung Gading.

Manfaat penelitian ini dapat dibagi dua yaitu secara praktis dan akademis, yaitu :

1. Secara praktis penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai masukkan bagi pengusaha di Indonesia dan khususnya pengusaha Minangkabau dan untuk memperkaya khasanah pengetahuan tentang tokoh yang sukses karena kegigihannya.
2. Adapun manfaat akademis adalah sebagai bahan referensi bagi penelitian berikutnya yang terkait dengan penelitian ini lebih lanjut.

D. Tinjauan Pustaka

1. Studi Relevan

Tulisan atau penelitian mengenai biografi seorang pengusaha memang sudah ada, karya ilmiah tentang biografi pengusaha yang dianggap relevan dengan penelitian ini adalah Skripsi Zilmi N yang berjudul *Haji Alimin*: *Dari Seorang Pengangkat Pasir Hingga Menjadi Pengusaha SPBU Di Kecamatan Rao (1965-2010).* Penelitian ini menceritakan sosok Haji Alimin sebagai anak rantau yang menjadi pengusaha di daerah Minangkabau dengan memaparkan latar belakang kehidupannya.

Deni Fitriani (skripsi) tentang *"Biografi Azhar Muhammad seorang pengusaha di Kota Padang (1961-2000).* Penelitian ini memperlihatkan gambaran dan perjalanan hidup Azhar Muhammad sebagai seorang pengusaha dalam perusahaan dagang Pustaka Anggrek Grup, menjadi sosok pengusaha sukses dengan latar belakang keluarga yang kurang mampu dan kehidupan masa kecil dilingkupi oleh gejolak politik seperti Pemberontakan Revolusioner Republik Indonesia.

Selanjutnya tulisan Muhammad Yusuf (skripsi) tentang *"Biografi Haji Mohammad Said (1930-1990) kisah seorang pedagang Minangkabau"*. Penelitian ini memperlihatkan gambaran dan perjalanan hidup Haji Mohammad Said sebagai seorang pedagang yang asal mulanya hanya pedagang sayuran keliling hingga menjadi seorang pedagang tekstil.

Skripsi Achievinna Mirza Senathalia yang berjudul Haji Muhammad Nur Dt. Maharajo pengusaha Rumah Makan Simpang Raya Bukittinggi tahun 1968-1996. Di dalamnya diuraikan tentang usaha yang dijalankan oleh Haji Muhammad Nur Dt. Maharajo. Sebagai seorang pengusaha sukses rumah makan yang telah mampu membuka beberapa cabang rumah makan.[12]

Selain itu tulisan Muhammad Yusuf (skripsi) tentang "Biografi Haji Mohammad Said (1930-1990) kisah seorang pedagang Minangkabau". Penelitian ini memperlihatkan gambaran dan perjalanan hidup Haji Mohammad Said sebagai seorang pedagang yang asal mulanya hanya pedagang sayuran keliling hingga menjadi seorang pedagang tekstil.[13]

Selanjutnya tulisan biografi yang ditulis oleh Armaini yang berjudul "Industri Minyak Goreng Haji Zakaria sebuah profil pengusaha Industri rakyat di Pariaman tahun (1980-2000). Skripsi ini mengambarkan aktivitas dan perjalanan hidup Haji Zakaria . Kemudian tulisan Nanang Qosim Yusuf (buku) tentang "Jejak-Jejak Makna Basrizal Koto: dari titik nol menjadi Entrepreneur mulia". Buku ini mengungkapkan perjalanan hidup dan kunci-kunci kesuksesan Basrizal Koto sebagai seorang saudagar dari ranah Minangkabau.

Perbedaan skripsi ini dengan skipsi lain yang telah dijelaskan diatas adalah, seorang H.Ali Munar yang yang berasal dari keluarga tidak mampu namun

---

[12] Achievinna Mirza Senathalia, *"Haji Muhammad Nur Dt. Maharajo :Pengusaha Rumah Makan Simpang Raya Bukittingi tahun (1968-1996)."* Skripsi Padang : Fakultas Sastra Universitas Andalas, 2002

[13] Muhammad Yusuf. "*Haji Muhammad : Said Kisah Seorang Pedagang Minangkabau (1930-1990)*.Padang :Fakultas Sastra Unand,1988

dengan prinsip hidup kerja keras,tekun, pantang menyerah serta saling menghargai membuat beliau sukses dibidangnya. Beliau juga menjadi inspirator bagi manta karyawannya untuk memulai usaha. Keberhasilan H.Ali Munar dalam usahanya sangat berpengaruh terhadap perkembangan perekonomian masyarakat Ujung Gading, dikarenakan dapat mengurangi pengangguran. Secara sosial masyakat H.Ali Munar ini juga memberikan kontribusi yang banyak seperti secara terus.menerus (continue) menjadi donator untuk keluarga kurang mampu dan juga beliau mendirikan sebuah mesjid di Ujung Gading.

2. Kerangka Konseptual

a. Konsep Tokoh

Tokoh adalah orang yang berhasil di bidangnya yang ditunjukan dengan karya-karya monumental dan mempunyai pengaruh pada masyarakat sekitarnya serta ketokohannya diakui secara mutawatir[14]. Dari batasan ini, seorang tokoh harus mencerminkan empat indikator, yaitu a).Berhasil di bidangnya, istilah berhasil menunjukan pada pencapaian tujuan-tujuan tertentu. Orang yang berhasil adalah orang yang mencapai tujuan-tujuan tertentu (baik tujuan jangka pendek maupun jangka panjang). b).Mempunyai karya-karya monumental. Sebagai seorang tokoh, yang bersangkutan harus mempunyai karya-karya yang dapat diwariskan kepada generasi berikutnya, baik berupa karya tulis maupun karya nyata dalam bentuk fisik maupun non fisisk yang dapat dilacak jejaknya. c).Mempunyai pengaruh pada masyarakat. Artinya segala pikiran dan aktivitas

---

[14] Arief Furchan. 2005. *Studi Tokoh: Metode Penelitian Mengenai Tokoh*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. hal 11-13

sang tokoh betul-betul dapat dijadikan rujukan dan panutan oleh masyarakat dalam melaksanakan aktivitas kehidupan sesuai dengan bidangnya. d).Ketokohannya diakui secara mutawatir, artinya dengan segala kekurangan dan kelebihan sang tokoh, sebagian besar warga masyarakat memberikan apresiasi positif dan mengidolakannya sebagai orang yang pantas menjadi tokoh.

Semua dapat terjadi karena adanya keinginan pribadi, faktor sosial dan adanya virus mental "*n Ach"* yang berarti *need for achievement,* kebutuhan untuk meraih hasil atau prestasi. Seseorang yang mempunyai "*n Ach*" dalam dirinya membuat seseorang mempunyai motivasi dalam mencapai tujuan hidup yang dia inginkan. Semakin tinggi n *Ach* yang dimiliki memungkinkan seseorang juga mempunyai dorongan dan motivasi dalam mewujudkan keinginannya[15].

Adanya dorongan untuk motivasi tersebut tidak ditentukan oleh ras atau lingkungan, bukan pula kemenangan dari militer, kenyataannya, sebaliknya yang sering terjadi pihak yang ditaklukkan yang mengembangkan *n Ach*, karena mereka merasa tersisihkan oleh kekuasaan. Bukan karena perluasan pendidikan, teknologi, atau pertumbuhan ekonomi semata, tetapi dorongan itu tumbuh seiring dengan pengalaman dari kejadian-kejadian disekitar dan memanfaatkan kesempatan yang terjadi atau yang dialami[16].

---

[15] David C. McClelland. "*Dorongan Hati Menuju Modernisasi* " dalam Myron Weiner, "*Moderisasi Dinamika Pertumbuhan*", Yogyakarta: Gajah Mada. University Pers, 1986.

[16] *ibid*

b. Pedagang

Pedagang secara garis besar dapat dikelompokkan atas tiga bagian. Pertama, pedagang besar yaitu pedagang yang mempunyai relasi banyak dengan dilihat dari tingkat penjualan mereka yang besar dan pedagang ini juga menjual barang kepada pedagang grosir. Kedua, pedagang menengah yaitu pedagang yang berusaha di toko-toko dan menjual secara grosir kepada pembeli yang akan menjualnya secara eceran. Yang ketiga, pedagang kecil yang berjualan di los dan kaki lima[17].

Pedagang merupakan orang yang bergerak dalam kegiatan ekonomi yang bersifat independen dengan jalan pertukaran secara adhock dalam jumlah yang besar. Kegiatan tersebut terjadi di tempat yang disebut pasar disini juga terjadi persaingan antar pedagang[18]. Selain itu menurut pendapat lainnya Anggun Trader, seorang pedagang adalah orang yang berusaha disistem distribusi barang. Dari selisih nilai jual dan beli inilah mereka memperoleh *margin* untuk dijadikan keuntungan. Semakin besar volume penjualan mereka, semakin besar pula keuntungan yang diterimanya. Sedangkan menurut Ovan, pedagang adalah orang yang memperjualbelikan sesuatu hanya berorientasi pada profit jangka pendek[19].

---

[17] Damsir. 1995, *Sosiologi Ekonomi.* .Jakarta : Rajawali Press. Dikutip dari Skiripsi Andi Syamsuddin , : *Andi Palo Peta Nesa : Pedagang Pribumi Bugis(1966-1981).* Padang : UNAND, 1998. Hal 43

[18] Clifford Geertz. 1989, *Penjaja dan Raja :* Perubahan Sosial dan Modernisasi Ekonomi di Dua Kota Indonesia, Jakarta : Yayasan Obor Indonesia.

[19] Dalam www.Google.com Di akses tanggal 3 Juni 2010

c. Pengusaha

Pengusaha adalah tiap orang yang melakukan suatu usaha (entrepreneur)[20] yang lazim disebut majikan. Sedangkan menurut pendapat lainnya Ovan, Pengusaha adalah orang yang memperjualbelikan sesuatu dengan visi jauh ke depan atau bisa juga memperjual belikan sesuatu tidak hanya berorientasi pada profit jangka pendek kata *entrepreneur* (bahasa inggris) yang berasal dari bahasa Perancis *entreprendre* yang sudah dikenal sejak abad ke-17 *The Concise Oxford French Dictionary* mengartikan *entrepreneur* sebagai *to undertake* (menjalankan, melakukan, berusaha), *to set about* (memulai, menentukan), *to begin* (memulai) dan *to attempt* (mencoba, berusaha). Kata entrepreneur atau wirausaha dalam bahasa Indonesia merupakan gabungan dari kata wira (gagah, berani, perkasa) dan usaha (bisnis) sehingga istilah *entrepreneur* dapat diartikan sebagai orang yang berani atau perkasa dalam usaha/bisnis. Entrepreneur adalah seorang innovator yang menggabungkan teknologi yang berbeda dan konsep-konsep bisnis untuk menghasilkan barang atau jasa baru yang mampu mengenali setiap kesempatan yang menguntungkan, menyusun strategi dan yang berhasil menerapkan ide-idenya. Entrepreneur bukanlah sekedar pedagang, namun bermakna jauh lebih dalam, yaitu berkenaan dengan mental manusia, rasa percaya diri, efisiensi, kreativitas, ketabahan, keuletan, kesungguhan dan moralitas dalam menjalankan usaha mandiri.

---

[20] Halili Toha dan Hari Pramono,1987, *Hubungan Kerja antara majikan dan buruh*, Jakarta : PT.Bina Aksara, hal:21

Perusahaan milik H.Ali Munar ini adalah perusahaan swasta. Perusahaan swasta itu merupakan atau bentuk usaha yang diadakan pihak swasta, pimpinan, upah, bidang usaha dan tata tertib dalam perusahaan itu ada pada pihak swasta dan ditentukan oleh pihak itu[21]. Dengan kata lain perusahaan swasta adalah apabila seluruh harta atau modal dimiliki pihak swasta[22]. Di Indonesia pihak swasta dapat bebas berusaha dalam arti disamping untuk mencapai tujuan-tujuan usahanya harus ikut pula memberikan kesejahteraan pada masyarakat banyak[23].

Untuk kegiatan usaha yang didirikan oleh seseorang atau sekelompok orang dapat dikatakan perusahaan apabila telah memenuhi syarat-syarat sebagai berikut :

1).Bertujuan mencari laba.

2).Tujuan mencari laba ini tidak hanya untuk satu dua kali saja tetapi secara terus menerus.

3).Tujuan mencari laba secara terus menerus itu diusahakan melalui organisasi proposional atau perbandingan kuantitatif dari faktor-faktor produksi yang diusahakan dengan kemampuan manajemen yang sebaik-baiknya.

4).Ketiga hal tersebut harus dijalankan pada suatu tempat yang jelas artinya bahwa organisasi itu telah mempunyai tempat kedudukan secara geografis, jelas lokasinya sehingga perusahaan harus nyata[24].

---

[21] Warsis,1981,Pengantar Ekonomi Perusahaan, Bandung : Alumni Bandung 1981

[23] *Ibid* hal 223

[24] Sriyadi Business,1992. *Pengantar ilmu Ekonomi Perusahaan*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, hal:11

Sebuah perusahaan itu menghasilkan kegiatan-kegiatan yang mempunyai arti ekonomi, yaitu kegiatan-kegiatan yang dilakukan untuk memproduksi, menghasilkan atau menyediakan barang atau jasa dan menjualnya kepada pihak lain, dengan maksud untuk mendapatkan laba[25]. Tetapi tidak semua kegiatan yang dilakukan untuk memproduksi, menghasilkan dan menyediakan barang atau jasa dan menjual pada pihak lain dengan maksud untuk mendapatkan laba adalah perusahaan[26]. Dikatakan perusahaan apabila kegiatan tersebut diatas dilakukan secara terbuka dan terus menerus melayani pihak luar (publik), baik itu perusahaan pemerintah maupun swasta[27].

Penulisan ini secara khusus lebih banyak terfokus kepada kehidupan H.Ali Munar sebagai pedagang dan pengusaha. Serta secara umum mengkaji ulang sejarah perusahaan. Menurut Rapi W.Hidy yang dikutip oleh Abdullah (1985), sejarah perusahaan memusatkan perhatiannya kepada pengusaha sebagai pembuat keputusan, sebagai pembangun dan penghancur lembaga, juga termasuk disini ide-ide akumulasi pengetahuan yang mempengaruhi tempat, waktu, dan sikap aktivitas perdagangan. Terkait dengan pendapat Rapi W.Hidy penulis sosok melihat H.Ali Munar sebagai seorang pengusaha seperti bagaimana beliau membuat keputusan mendirikan dan membangun perusahaan serta hal apa yang

---

[25]Komaruddin. 1972, *Ekonomi Perusahaan dan Management*, Bandung : Alumni Bandung 1972. hal:13

[26] *Ibid*

[27] *Ibid*

mempengaruhinya dan bagaimana aktivitas perdagangannya serta pengaruh perusahaan itu terhadap masyarakat sekitarnya[28].

E. Metode Penelitian

Penelitian riwayat hidup (*individual life history*) merupakan jenis penelitian kualitatif yang sering digunakan untuk menyelesaikan salah satu tugas akhir studi dalam bentuk skripsi, tesis dan disertasi[29]. Mengikuti penelitian kualitatif, maka dalam penelitian ini digunakan metode penelitian sejarah yang bersifat deskriptif. Sesuai dengan kaidah penelitian sejarah, maka langkah-langkah yang dilakukan dalam penelitian ini adalah metode sejarah (*historical method*) yang di dalamnya terdapat beberapa langkah yang harus ditempuh diantaranya heuristik, kritik, interpretasi dan historiografi atau penulisan[30].

Langkah pertama adalah *heuristik*, yaitu mengumpulkan dan menghimpun semua data yang relevan dengan topik penelitian ini. Data yang digunakan dalam penelitian melalui sumber tertulis dan lisan. Sumber tertulis terdiri dari data primer dan data sekunder. Sumber primer berupa arsip-arsip dan dokumen yang diperoleh dari H.Ali Munar, diantaranya data- data yang penulis peroleh adalah : surat izin dari Bupati Pasaman Barat izin pembangunan SPBU dengan nomor 503/040/UPPTPS/2008, surat dari Sekretariat Daerah yaitu Izin Tempat Usaha (SITU)nomor503/303/SITU/UPPTSP/2008 dan surat izin pendirian pendirian

---

[28] Taufik Abdullah,1985. *ilmu Sejarah dan Historiografi Arah dan Prespektif*, Jakarta : Gramedia, hal 88

[29] Arif Furchan. 2005. Agus Maimun *Studi Tokoh: Penelitian Mengenai Tokoh*. Yogyakarta: Pusat Pelajar. hal 1.

[30] Louis Gottschalk.1986. *Mengerti Sejarah*. Terj. Nugroho Notosusanto, Jakarta : UI Press. Hal. 35.

bangunan dealer Nomor :03/IMB/LMT/2005 juga data penjualan pada dealer sepeda motor dalam harian,bulanan dan tahunan. Sedangkan Sumber-sumber sekunder yang mendukung penelitian ini adalah bahan-bahan tertulis berupa buku-buku, laporan penelitian, surat kabar dan skripsi yang berhubungan dengan penelitian. Penulisan ini dilakukan dari studi kepustakaan yang dilakukan di Pustaka Labor Sejarah, Pustaka FIS UNP, Perpustakaan Pusat UNP, Pustaka Fakultas Sastra UNAND, Pustaka Wilayah Propinsi Sumatera Barat, Badan Pusat Statistik Kota Pasaman Barat, serta Kantor Dinas Perindustrian dan Perdagangan Pasaman Barat.

Selain arsip dan dokumen, sumber pendukung penelitian juga didapat melalui sumber lisan melalui hasil wawancara dengan beberapa pihak. Mengingat periode penulisan sejarah ini kontemporer maka wawancara dengan tokoh sangat mendukung penelitian ini. Metode wawancara adalah inti terpenting dari metodologi penelitian lisan dengan orang-orang dianggap mampu menjelaskan hal-hal yang berhubungan dengan permasalahan. Wawancara dilakukan dengan pihak-pihak terkait dengan tema yang dibahas yang dapat memberi informasi tentang H.Ali Munar. Dalam hal ini sumber lisan dibagi menjadi dua berupa wawancara dengan sumber primer dan sumber sekunder. Sumber primer merupakan wawancara yang dilakukan dengan pengusaha itu sendiri yakni H.Ali Munar, keluarga H.Ali Munar, saudara, karyawan dan teman-temannya. Sedangkan sumber sekunder dilakukan wawancara dengan masyarakat serta pihak-pihak terkait yang dapat memberi informasi. Sebelum wawancara dipersiapkan terlebih dahulu daftar pertanyaan yang sesuai dengan permasalahan,

disamping itu adakalanya penulis juga mengajukan pertanyaan-pertanyaan baru apabila selama proses wawancara ditemui data-data baru. Wawancara dilakukan secara terbuka, dimana para informan tahu bahwa mereka sedang diwawancarai dan mengetahui apa pula maksud dan tujuan wawancara itu[31].

Langkah kedua adalah kritik sumber yaitu melakukan pengujian data yang ditemukan dengan melakukan kritik internal dan eksternal. Kritik eksternal yaitu melakukan pengujian otentitas atau keaslian data dengan langsung mengamati data yang diperoleh. Sementara kritik internal yaitu dilakukan untuk menguji keabsahan informasi atau data mengenai H.Ali Munar baik yang diperoleh dari dokumen maupun wawancara dengan mengajukan pertanyaan yang sama pada orang yang sama dalam waktu yang berbeda atau pertanyaan yang sama diajukan pada orang yang berbeda. Pengujian keabsahan data tersebut dilakukan dengan empat cara yaitu: Kredibilitas, Transferbilitas, Dependebilitas, dan Konfirmabilitas data[32]. Keempat hal ini dilakukan dengan cara mengamati dengan tekun dan tidak tergesa-gesa terhadap sumber informasi yang diperoleh. Kemudian membandingkan data hasil pengamatan dengan data dokumentasi.

Kemudian langkah ketiga, berupa analisis dan interpretasi data yang terkumpul dengan mengurutkan, mengklasifikasi sesuai dengan pengelompokan

---

[31] Lexy J. Moleong. 2005. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya. Hal 187.

[32] *Kredibiltas data*: upaya peneliti untuk menjamin keaslian data dengan menkonfirmasikan data yang diperoleh kepada subjek penelitian. Transferbilitas data: meminta data untuk memberi penilaian terhadap laporan penelitian (sementara) yang telah dihasilkan oleh peneliti. Dependebilitas: digunakan untuk menilai proses penelitian mulai pengumpulan data sampai bentuk laporan yang tersusun secara sistematis. Konfirmabilitas: di gunakan untuk menilai hasil (produk), terutama yang berkaitan dengan deskripsi temuan dan hasil diskusi. Arif Furcham, Agus Maimun *Studi Tokoh: Penelitian Mengenai Tokoh*. Yogyakarta: Pusat Pelajar.2005. hal 75-85.

yang ditentukan sehingga diperoleh data yang dapat dipercaya kebenaranya untuk merekonstruksi peristiwa yang terjadi pada H.Ali Munar.

Tahap keempat tahapan terakhir dari metode sejarah yaitu penulisan atau historiografi. Pada tahap ini fakta-fakta yang ditemukan akan di deskripsikan dalam bentuk penulisan yang sistematis menjadi karya ilmiah dalam bentuk skripsi dengan mensyaratkan keaslian (autentitas) serta bukti yang lengkap dalam uraian yang indah dan artistik. Maka demikian terlihat gambaran untuk kepribadian seorang yang menjadi objek kajian.