

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kota Padang merupakan salah satu kota besar yang memiliki pertumbuhan ekonomi yang maju. Hal ini ditandai dengan banyaknya perusahaan dan pelaku bisnis yang menguasai perdagangan dan salah satunya dalam dunia sepatu. Perkembangan teknologi menjadi salah satu faktor penting yang mendorong persaingan dalam dunia bisnis. Pangsa pasar yang terus bertambah membuat pengusaha melakukan inovasi dalam mempertahankan konsumen.¹

Secara umum UMKM dalam perekonomian nasional memiliki peran utama dalam kegiatan ekonomi baik sebagai penyedia lapangan pekerjaan, penunjang perekonomian lokal, pemberdayaan masyarakat, kontribusi terhadap PDB. UMKM memiliki model bisnis yang inovatif dan cepat beradaptasi dengan kebutuhan pasar. UMKM memberikan kesempatan kepada individu untuk membuka usaha sendiri baik secara kecil maupun besar. Salah satunya UMKM sebagai produsen sepatu lokal.²

Dalam mempertahankan konsumen/pembeli seorang penjual sepatu berusaha mengetahui perkembangan model sepatu, nilai jual dan strategi dalam memasarkan

¹ Mardanas Syafwan, Ishaq Taher, Gusti Asnan, Syafrizal, *Sejarah Kota Padang*. (Jakarta: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Direktorat Jenderal Kebudayaan Inventarisasi dan Dokumen Sejarah Nasional,1987), hal. 110-115

² Syakir Sofyan, “ Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) dalam Perekonomian Indonesia “, *Bilancia*, Vol.11, No.1. 2017

produk toko. Permasalahan yang sering dihadapi dalam dunia persepatuan antara lain adalah terdapatnya sepatu yang tidak laku terjual karena ketinggalan zaman, sehingga menumpuk di gudang. Permasalahan yang umum yang sering berulang itu disiasati penjual sepatu biasanya dengan cara memberikan diskon untuk barang lama yang belum terjual. Hal ini bertujuan untuk menghindari barang agar tidak menumpuk sehingga dapat diganti dengan jenis dan model sepatu terbaru yang laku di pasaran.³

Dalam perkembangan dunia sepatu di kota Padang, setidaknya terdapat beberapa toko sepatu yang dikenal masyarakat Kota Padang di antaranya Toko Sepatu Hero yang terletak di Jl. Tepi Pasang No.89 Padang Barat merupakan salah satu toko sepatu yang telah lama ada dan berdiri sejak 1938.⁴ Selain itu terdapat pula Toko Sepatu Ferina yang terletak di Jl. Karya No.14 Padang Selatan⁵, Toko Sepatu Sinar Murni yang terletak di Jl. Niaga No.207 Padang Barat.⁶ dan Toko Sepatu Bata di jalan Moh. Yamin No.6 Padang Selatan.⁷

³ *Ibid*, hal 116-120

⁴ *Laman Instagram Toko Sepatu Hero:herosoes.id*, <https://www.instagram.com/heroshoes.id/?hl=en>, Diakses pada tanggal 25 Maret 2025 Pukul 21:30 WIB.

⁵ *Google Maps, Koordinat: -0,9545198,100,3605466*, diakses pada tanggal 25 Maret 2025 pukul 21:35

⁶ *Google Maps, Koordinat : -0,9591061,100,3623622*, diakses pada tanggal 25 Maret 2025 pukul 21:40

⁷ *Google Maps, Koordinat : -0,9513794,100,3604172*, diakses pada tanggal 25 Maret 2025 pukul 21:45

Dalam beberapa tahun terakhir penjualan sepatu di Kota Padang di terganggu oleh adanya wabah Covid-19 yang menjadi tantangan bagi penjual sepatu di Kota Padang. Covid-19 membuat penjualan menurun sehingga pendapatan penjual sepatu mengalami penurunan. Pembatasan Sosial Berskala Besar atau PSBB yang diterapkan pemerintah membuat masyarakat tidak dapat melakukan transaksi secara langsung, namun para pebisnis memanfaatkan kemajuan teknologi dalam menghadapi Covid-19 dengan cara menggunakan media sosial dalam melakukan promosi untuk produk toko. Pemesanan dilakukan secara online dalam sistem delivery order untuk memberikan konsumen layanan untuk tetap berbelanja. Hal ini menjadi solusi bagi para pengusaha untuk tetap mempertahankan bisnis yang telah mereka geluti.⁸

Fenomena dunia usaha di Kota Padang yang menarik diamati adalah terdapatnya seorang pedagang tingkat lokal yang namanya hampir tidak dikenal oleh masyarakat, namun perusahaan dagangnya dikenal luas oleh masyarakat yaitu Toko Sepatu Neraca.⁹ Ketekunan, strategi bisnis serta perkembangan Toko Sepatu Neraca yang pesat saat krisis moneter menimbulkan daya tarik tersendiri untuk mengkaji biografi sang pemilik yaitu Ulfia Asra.¹⁰

⁸ Basri Wijaya Pakpahan, Et al, *Covid-19 : Peluang dan Tantangan dalam Perspektif Bisnis (Sebuah Catatan Dari Generasi Z)* (Lampung : FISIP Universitas Lampung, 2021, hal. 47-57

⁹ *Arsip Pribadi H. Ulfia Asra berupa (Voucher Perumda) tahun 2023*

¹⁰ *Ibid*

Ulfia Asra mulai mengenal dunia bisnis sejak tahun 1970, bisnis orang tuanya di bidang toko kelontong sering melibatkan dirinya, Ulfia Asra turut membantu orang tuanya dalam berbisnis sejak kecil. Setelah menamatkan pendidikannya di sekolah kejuruan, Ulfia Asra mencoba pergi ke Jakarta. Ulfia Asra pernah menghadiri Jakarta Fair, banyak industri bisnis yang membuka stand pada acara itu. Ketertarikan muncul ketika ia mengunjungi toko sepatu. Melihat berbagai macam bentuk dan model sepatu yang bagus dan bervariasi yang sangat berbeda jika dibandingkan dengan model sepatu yang terdapat di Kota Padang pada saat itu memunculkan ide bagi Ulfia Asra untuk berjualan sepatu.¹¹

Neraca yang merupakan toko warisan keluarga dan pada awalnya berupa toko serba serbi milik orang tuanya. Kemudian dikembangkan oleh Ulfia Asra bersama dengan saudaranya. Pada tahun 1977 dengan modal usaha yang kecil Ulfia Asra memulai bisnis sepatu pertama kali di Jalan Hiligoo, No. 70 Kota Padang dengan mendirikan toko sepatu yang diberi nama Toko Sepatu Neraca.. Pada tahun 1980-an ia berangkat ke Singapura dengan tujuan menolong rekannya untuk melihat berbagai barang dari negara itu untuk memasarkannya di Kota Padang. Kesempatan tersebut dimanfaatkan juga untuk membeli sepatu walaupun dengan modal yang relatif kecil. Penjualan sepatu impor tersebut di Kota Padang membuat Toko Sepatu Neraca di kenal

¹¹ Dara Purnama, “ Sukses Berbisnis di Toko Neraca”, *Harian Haluan*, 2 September 2012

akan kualitas sepatu yang baik. Toko Sepatu Neraca terus berkembang dan dikenal masyarakat luas hingga nama Neraca dikenal sebagai toko sepatu bagus.¹²

Ulfia Asra atau biasa dipanggil dengan sebutan pak haji, walaupun ia seorang tamatan sekolah menengah kejuruan,¹³ namun tidak membuat langkahnya surut untuk mencapai kesuksesan dalam dunia perdagangan. Kesuksesannya terlihat dalam perkembangan usahanya di Toko Sepatu Neraca yang memiliki 5 cabang di kota Padang yaitu terletak di Jl. Permindo No.64 C dan No.61, Jl. Hiligo No.70 dan Jalan Hiligoo No.10. Ulfia asra juga memiliki satu usaha selain sepatu yaitu toko kosmetik yang diberi nama Departemen Store.¹⁴

Pada tahun 2022, Toko Sepatu Neraca secara resmi telah dialihkan pengelolaannya kepada Aldeno Ulfasandae yang merupakan putra sulung dari H. Ulfia Asra, yang akan mengelola usaha Toko Sepatu Neraca ke depannya.¹⁵ Segala macam transaksi jual beli adalah tanggung jawab anaknya sepenuhnya, H. Ulfia Asra selaku perintis hanya mengamati perkembangan Toko Neraca dari tahun ke tahun.

Berbagai pencapaian telah didapatkan Ulfia Asra dalam hidupnya. Sebagai seorang pengusaha yang sukses ia telah melaksanakan ibadah haji dan umrah.¹⁶ Selain

¹² *Ibid.*

¹³ *Kartu Keluarga.Tahun 2009, Arsip Pribadi Ulfia Asra*

¹⁴ *Kwitansi Toko Sepatu Neraca.tahun 2024, Arsip Toko Sepatu Neraca*

¹⁵ *Nomor Induk Berusaha Toko Sepatu Neraca : 2607220016126 tahun 2022, Arsip Pribadi Aldeno Ulfasandae*

¹⁶ *Piagam Umrah Milik Ulfia Asra tahun 2018, Arsip Pribadi Ulfia Asra*

itu ia juga merupakan seorang anggota komunitas motor Harley Davidson yang terkenal sebagai motor yang berkelas. Ia memiliki koleksi motor Harley Davidson hingga 2 unit di rumahnya.¹⁷ Ulfia Asra juga orang yang berteman dengan orang-orang penting dalam komunitas tersebut dan salah satu diantaranya adalah Kapolda Sumatera Barat yaitu Irjen Pol. Suharyono, S.I.K.,S.H.¹⁸

Penelitian mengenai Biografi H. Ulfia Asra menarik untuk dilakukan mengingat belum ada kajian serupa yang membicarakan kehidupan pendiri dan pemilik Toko Sepatu Neraca itu. Penelitian ini layak dilakukan karena Ulfia Asra merupakan seorang pedagang yang sukses dalam bidang penjualan sepatu sehingga menjadi motivasi bagi para generasi muda untuk menumbuhkan jiwa enterpreneur untuk masa yang akan datang. Dalam kaitan itulah penelitian ini diberi judul **Ulfia Asra : Pemilik Toko Sepatu Neraca Tahun 1977-2022.**

B. Rumusan Masalah

Agar penelitian ini lebih terfokus, maka ruang lingkup permasalahan dapat dirumuskan dalam pertanyaan sebagai berikut:

1. Bagaimana kehidupan masa kecil dan peluang Ulfia Asra terhadap bisnis penjualan sepatu?

¹⁷ Foto Motor Harley Davidson Ulfia Asra.tahun 2007, Arsip Pribadi Ulfia Asra

¹⁸ Foto Ulfia Asra dengan Kapolda Sumatera Barat Tahun 2012, Arsip Pribadi Ulfia Asra

2. Bagaimanakah perkembangan dan pengelolaan Toko Sepatu Neraca.?
3. Bagaimanakah kehidupan Ulfia Asra dan keluarga sebagai pemilik Toko Sepatu Neraca.?

Penelitian ini memiliki batasan spasial dan batasan temporal. Batasan spasial penelitian ini adalah Kota Padang yaitu merupakan tempat berdiri dan berkembangnya Toko Sepatu Neraca beserta cabangnya. Batasan temporal penelitian ini diambil dari tahun 1977 yang merupakan awal berdiri Toko Sepatu Neraca, batasan akhir penelitian ini adalah tahun 2022 yaitu ketika Ulfia Asra menyerahkan pengelolaan toko kepada anak-anaknya. Dalam mengelola Toko Sepatu Neraca Ulfia Asra masih aktif memantau aktivitas toko, maka dari itu ia tetap memiliki pemasukan baik itu tabungan maupun pendapatan dari toko.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Dari rumusan masalah di atas, terdapat beberapa tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini yaitu :

1. Menjelaskan kehidupan masa Kecil dan peluang Ulfia Asra terhadap bisnis penjualan sepatu.
2. Menjelaskan perkembangan dan pengelolaan Toko Sepatu Neraca.
3. Menjelaskan kehidupan Ulfia Asra sebagai pemilik Toko Sepatu Neraca.

Penelitian ini memiliki beberapa manfaat yaitu menghasilkan pengetahuan tentang kesejarahan yang kritis terutama sejarah mengenai biografi H. Ulfia Asra

selaku seorang pedagang sukses di Kota Padang. Bagi pembaca bisa menambah pengetahuan tentang salah satu biografi pengusaha sukses di Kota Padang. Sedangkan bagi ilmu pengetahuan, penelitian ini dapat berguna sebagai bahan referensi bacaan atau rujukan untuk penelitian tentang biografi seorang pengusaha penjualan sepatu.

D. Tinjauan Pustaka

Penulisan biografi tentang pengusaha Minangkabau telah banyak dilakukan orang. Di antaranya dalam sebuah buku yang berjudul *Jejak-jejak Makna Basrizal Koto* oleh Nanang Qosim Yusuf. Buku itu menjelaskan kehidupan Basrizal Koto yang merupakan seorang pengusaha yang sukses walau hanya tamatan SD. Dari ketekunan dan keuletannya, maka karier yang dimulai dari nol berkembang menjadi seorang pengusaha yang sukses. Kesuksesan Basrizal Koto tidak lepas dari kepandaiannya dalam berkomunikasi. Berawal dari seorang kernet, sopir, tukang jahit dan penjual petai hingga mendirikan berbagai Perusahaan Terbatas di antaranya PT Basko Minang Plaza (Basko Grand Mall), PT Cerya Riau Mandiri Printing (CRMP) dan PT Bastara Jaya.¹⁹

Dalam buku yang berjudul *Pasang Surut Pengusaha Pejuang: Otobiografi Hasjim Ning* karya A.A Navis. Buku itu menjelaskan tentang biografi seorang pengusaha kaya raya yang bernama Masagus Nur Muhammad Hasyim Ning yang lahir di Padang, 22 Agustus 1916. Ia adalah seorang pengusaha sejati sekaligus seorang

¹⁹ Nanang Qosyim Yusuf, *Jejak-Jejak Makna Basrizal Koto : Dari Titik Nol Menjadi Entrepreneur Mulia*. (Jakarta : PT Gramedia Utama, 2009).

pejuang pada masa revolusi. Ia bukan hanya suka berdagang tetapi juga tertarik menjadi seorang tentara. Ia memiliki hubungan yang sangat dekat dengan Hatta, Soekarno dan Syahrir, hal ini mendorongnya untuk terlibat dalam dunia politik. Ia menjadi pengusaha yang besar berkat program Benteng yaitu sebuah program yang dibentuk oleh Sumitro Djojohadikusumo, Menteri Perdagangan dan Industri pada tahun 1950 dengan tujuan untuk memperkuat pengusaha pribumi dalam perekonomian. Hasyim Ning berhasil mendirikan perusahaan sendiri dengan nama Djakarta Motor Company, dikenal sebagai industri perakitan mobil pertama di Indonesia. Pada masa Orde Baru ia dipandang sebagai pengusaha yang sukses dan termasuk di antara sedikit pengusaha yang bisa lolos dari Ekonomi Terpimpin Soekarno. Hasyim Ning bergerak dalam berbagai bidang usaha, baik otomotif, perbankan dan asuransi.²⁰

Buku yang berjudul *Chairul Tanjung Si Anak Singkong* oleh Tjahja Gunawan Direja (2012). Buku itu menjelaskan tentang kehidupan Chairul Tanjung sebagai pengusaha yang sukses dengan kerja keras. Kisah perjalanan hidup Chairul Tanjung telah menjadi inspirasi bagi masyarakat Indonesia, dimulai dari kehidupannya masa kecil yang sederhana hingga menjadi pengusaha tersukses di Indonesia. Salah satu kehebatan yang diperlihatkan adalah saat Chairul Tanjung mengambil keputusan untuk mengambil Bank Mega yang saat itu mengalami kredit macet. Ternyata dengan kerja keras Chairul Tanjung berhasil membuat Bank Mega menjadi salah satu bank terbaik

²⁰ A.A Navis, *Pasang Surut Pengusaha Pejuang : Otobiografi Hasjim Ning*. (Jakarta : Pustaka Grafitipers, 1986). hal 64

pada tahun 1998, yang mana kala itu merupakan masa krisis moneter membuat bank-bank lokal mengalami kebangkrutan.²¹

Skripsi Muhammad Fadel Alfarisi tahun 2023 yang berjudul "Edi Warman : Potret Penjual Nasi Padang di Kota Bogor tahun 1982-2022". Skripsi itu menjelaskan mengenai kehidupan Edi Warman yang merupakan seorang pengusaha rumah makan di Kota Bogor. Jatuh bangun dan berbagai usaha yang dijalankan oleh Edi Warman telah membawa Edi Warman dalam kesuksesan bisnis rumah makan.²²

Skripsi Nova Melia Agustin tahun 2016 yang berjudul "H. Asril Manan Biografi Seorang pengusaha di Kota Padang tahun 1948-2009 ". Skripsi itu menjelaskan mengenai kehidupan H. Asril Manan yang merupakan seorang pengusaha yang sukses walau tidak berpendidikan tinggi. Ia adalah seorang pekerja keras dan orang yang tidak pernah puas dengan apa yang telah dicapai. Dengan kemampuan dalam berdagang , sikap yang jujur dan membangun jaringan kerja dengan baik, H. Asril Manan telah mencapai kesuksesannya. Kesuksesan Asril Manan dimulai dari menjual pakaian, usaha bemo hingga menjadi pedagang alat-alat mobil.²³

²¹ Tjahja Gunawan Diredja, *Chairul Tanjung Si Anak Singkong*. (Jakarta : PT Kompas Media Nusantara, 2012). hal 97-202

²² Muhammad Fadel Al- Farisi, "Edi Warman:Potret Penjual Nasi Padang di Kota Bogor Tahun 1982-2022". *Skripsi*, (Padang : Jurusan Sejarah Fakultas Ilmu Budaya, Universitas Andalas, 2023).

²³ Nova Amelia Agustin," H Asril Manan:Biografi Seorang Pengusaha di Kota Padang Tahun 1948-2009". *Skripsi*, (Padang : Jurusan Sejarah Fakultas Ilmu Budaya, Universitas Andalas, 2016)

Skripsi yang berjudul "Industri Sepatu dan Sandal Liberty 1998-2015" oleh Arya Sabaria (2016), dibicarakan sosok Burhani Buyung selaku pemilik perusahaan dalam usahanya untuk memajukan industri Sepatu Liberty. Tempat awal Industry Sepatu dan Sandal Liberty berlokasi di Jalan Prof. Hamka No.31 Tabing, Padang. Skripsi itu dapat dilihat usaha Burhani Buyung dalam memajukan usaha industri sepatu Liberty dapat dilakukan dengan mengikuti pelatihan yang dilaksanakan oleh pemerintah dari tahun 2003-2007 dengan menerapkan berbagai hal baru dengan cara menerima orderan dan menjaga kualitas dan ketahanan sandal dan sepatu. Usaha Sepatu Liberty semakin sukses ditandai dengan dibukanya cabang di Ulak Karang dan Siteba.²⁴

Skripsi berjudul "Strategi Keberhasilan Usaha Home Industri Sepatu dalam Memberdayakan Masyarakat" karya Sarah Fauziah Audina, skripsi ini membahas keberadaan Haryono selaku pemilik usaha home industri sepatu yang memberikan penyadaran dengan memotivasi para karyawan dan masyarakat dalam bekerja dan berlatih untuk membuka usaha. Pelatihan dimaksudkan adalah untuk meningkatkan sumber daya manusia agar dapat memiliki pengalaman dan keterampilan dalam mendirikan usaha toko sepatu sendiri.²⁵

²⁴ Arya Sabaria, "Industri Sepatu dan Sandal Liberty di Kota Padang 1998-2015". *Skripsi*, (Padang : Jurusan Ilmu Sejarah Fakultas Ilmu Budaya, Universitas Andalas, 2016)

²⁵ Sarah Fauziah Audina, "Strategi Keberhasilan Usaha Home Industry Sepatu Dalam Memberdayakan Masyarakat", *skripsi* (Jakarta : Fakultas Ilmu Dakwah dan Komunikasi UIN Syarif Hidayyatullah, 2017)

Berbeda dengan penelitian terdahulu, penelitian ini membicarakan biografi Ulfia Asra selaku pemilik Toko Sepatu Neraca. Penelitian ini memuat perkembangan Toko Sepatu Neraca oleh Ulfia Asra yang merintis dari nol hingga memiliki banyak cabang di Kota Padang. Ulfia Asra sebagai pengusaha memiliki cara tersendiri dalam memajukan usaha penjualan sepatu di Toko Sepatu Neraca. Tema penelitian ini sangat bersifat orisinal sehingga berbeda dengan kajian-kajian terdahulu.

E. Kerangka Analisis

Tulisan ini termasuk ke dalam penulisan biografi, yang merupakan penulisan riwayat hidup seseorang yang masih hidup maupun yang sudah meninggal. Sebuah tulisan biografi tidak hanya menyangkut tanggal lahir, alamat, latar budaya, pendidikan, dan sebagainya tetapi juga menggambarkan pengalaman hidup seseorang yang telah ia lalui terutama mengenai peristiwa yang besar dan relatif panjang dalam fase kehidupan yang bersangkutan. Penulisan biografi menekankan kisah hidup subjek maupun kepribadian subjek.²⁶

Penulisan biografi telah muncul pada zaman klasik Yunani Romawi yaitu sejak abad 5 sampai 15 M. Pada mulanya tulisan mengenai biografi ini khusus untuk tokoh yang memiliki nilai kesejarahan, namun sekarang telah muncul sisi lain dari genre biografi independen. Penulisan biografi kini boleh membicarakan tokoh dari orang biasa, namun memiliki pengalaman yang penting dipelajari karena memberikan

²⁶ Joko Sayono, "Biografi dan Studi Tokoh Sejarah", *Jurnal Sejarah dan Budaya*, Vol. 16. No. 2. 2022

pengaruh pada dirinya maupun lingkungan sekitar. Biografi terdiri atas tiga jenis penulisan yaitu secara menurut waktu, tematis dan gabungan antara keduanya.²⁷ Menulis biografi tokoh pengusaha sukses merupakan suatu gambaran serta memperkenalkan tokoh melalui kisah dan pengalaman hidupnya hingga menjadi pengusaha sukses yang akan menjadi inspirasi bagi orang banyak.²⁸

Penulisan skripsi ini berkaitan dengan *entrepreneur*, berasal dari bahasa Inggris yang berarti usahawan atau pengusaha. Usahawan yang menjalani aktivitas sehari-harinya disebut sebagai pebisnis. Kemampuan berwirausaha didasari atas sebuah kepentingan membaca peluang untuk mengembangkan suatu usaha, ketersediaan waktu dan dorongan untuk melihat dalam menguasai pasar. Kewirausahaan memiliki arti yang luas, karena menyebutkan seseorang atau setiap orang, yang mampu melihat peluang usaha. Kemudian peluang tersebut digunakan untuk menciptakan lapangan bisnis. Setelah tercapainya peluang bisnis, seorang wirausaha mempertahankan bisnisnya, mengembangkan dan memperluas jaringan bisnisnya sesuai tujuan utama dalam berwirausaha.²⁹

²⁷ Abdurrachman Surjomihardjo, *Menulis Riwayat Hidup dalam Pemikiran Biografi dan Kesejahteraan Suatu Prasarana pada Berbagai Lokakarya*, (Jakarta: Dedikbud, 1983), hal 71-72.

²⁸ *Ibid*, hal 73-74

²⁹ Eko Agus Alfianto, "Kewirausahaan: Sebuah Kajian Pengabdian Kepada Masyarakat", *Jurnal Heritage* Vol.1, No.2, 2012, hal 33-35

Pengusaha atau wirausahawan adalah seseorang yang menciptakan lapangan pekerjaan dan mencari cara dalam pengelolaan pemanfaatan bahan baku berupa sumber daya yang dapat menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan orang lain. Seorang pengusaha mempunyai kemampuan untuk melihat peluang di pasaran supaya produk yang ditawarkan laku di pasaran. Seorang pengusaha yang sukses dapat melakukan manajemen dengan baik seperti tepat pada perencanaan, pengkoordinasi serta pengontrolan bahan baku, tenaga kerja maupun pemanfaatan waktu yang efisien.³⁰

Perbedaan antara pengusaha dan pedagang ialah seorang pengusaha memikirkan bagaimana ia dapat menambah nilai guna suatu barang atau jasa, sedangkan pedagang ia hanya memikirkan bagaimana ia dapat menjual barang dagang dengan sebanyak mungkin tanpa menambah nilainya. Pengusaha menciptakan bisnis baru sementara pedagang fokus terhadap penjualan barang dagang. Dalam perencanaan seorang pengusaha memiliki visi yang lebih rumit, terstruktur baik dalam jangka pendek maupun panjang jika dibandingkan dengan pedagang. Dalam menjalankan usahanya biasanya seorang pengusaha memiliki tim yang lebih kompleks dan berbeda dengan seorang pedagang yang bisa dilakukan oleh diri sendiri tergantung besarnya usaha yang di jalankan.³¹

³⁰ Puja Laksana, *Ensiklopedia Profesi Seri Pengusaha*, (Semarang: Alprin, 2019), hal 1.

³¹ Dini Hertita, *Setiap Pebisnis Harus Punya Buku Ini*, (Jakarta : Elex Media Komputindo,2018) hal 6-12

Berdasarkan kerangka analisis, dapat dilihat bahwa kajian ini termasuk ke dalam biografi tematis yaitu penulisan riwayat hidup berdasarkan aspek tertentu dari kehidupan seseorang yang diteliti. Penulisan biografi ini termasuk ke dalam kajian tokoh dan kewirausahaan. Ulfia Asra selaku pemilik Toko Sepatu Neraca memiliki jiwa pengusaha sejak kecil. Setelah merantau ke Jakarta, ia mendirikan usaha penjualan sepatu, kemudian menekuninya hingga memiliki toko dengan banyak cabang. Seiring dengan perjalanan waktu nama Toko Sepatu Neraca semakin dikenal luas oleh masyarakat.

F. Metode dan Bahan Sumber

Penelitian ini menggunakan metode penelitian sejarah yang terdiri atas empat tahap yaitu heuristik, tahap kritik, tahap interpretasi dan tahap historiografi.³² Heuristik merupakan pengumpulan data dan sumber-sumber yang berkaitan dengan objek penelitian. Sumber-sumber tersebut diperoleh melalui studi kepustakaan dan studi lapangan. Dari tahapan heuristik didapat sumber primer berupa dokumen pribadi milik H. Ulfia Asra yang meliputi Voucher Perumda atas nama Toko Sepatu Neraca, Kartu Tanda Penduduk, Harian Haluan 2 September 2012, Kartu Keluarga, Kwitansi Toko Sepatu Neraca, Nomor Induk Berusaha Toko Sepatu Neraca, Surat Keterangan Haji, Kwitansi Pembelian Kendaraan Bermotor dan dokumentasi foto. Sumber lisan penelitian ini dari berbagai kalangan informan yaitu Ulfia Asra, adiknya Elfia Asra,

³² Louis Gottscalk, *Mengerti Sejarah*, Terjemahan Notosusanto, (Jakarta: UI Press,1985), hal 18-19.

anaknya Azzikra Asra , Aldeno Ulfasandae, istrinya , serta karyawan toko diantaranya Dopri Ariyanto, Wal Fajri, dan Nofriadi yang telah lama menjadi bagian dari Toko Sepatu Neraca dan mengenal kesuksesan Ulfia Asra dalam berbisnis sepatu. Sumber sekunder berupa buku-buku, jurnal dan skripsi sejenisnya didapatkan melalui studi pustaka.

Tahap kedua yaitu kritik sumber, dilakukan dengan cara mencocokkan data yang telah diperoleh dalam penelitian kemudian akan diuji melalui kritik internal dan eksternal. Kritik internal bertujuan untuk menguji tingkat kredibilitas sebuah sumber, dalam penelitian ini kredibilitas sumber berasal dari narasumber utama dengan menggali latar belakang sang tokoh. Kritik eksternal digunakan untuk menentukan tingkat keaslian sebuah sumber dalam sebuah penelitian sejarah, dalam penelitian ini dilakukan perbandingan sumber lisan dalam penulisan penelitian ini dengan data yang lain seperti wawancara dengan pihak lain yang terlibat dengan sang tokoh.³³

Tahapan selanjutnya adalah interpretasi, interpretasi dimaksudkan untuk melihat hubungan suatu fakta dengan fakta yang lain sehingga fenomena yang dibicarakan mudah dipahami. Penelitian ini menggunakan analisis naratif dalam menganalisis data kualitatif dalam penelitian ini, karena sumber utama penelitian ini

³³ Aditia Muara Padiatra, *Ilmu Sejarah : Metode dan Praktik*, (Gresik: JSI Press, 2020) hal 95.

menggunakan sumber lisan yaitu wawancara³⁴ Setelah interpretasi, tahapan akhir dalam penulisan sejarah adalah historiografi atau juga disebut penulisan sejarah. Fakta-fakta yang telah diinterpretasi disatukan menjadi sebuah narasi dan urutan dalam kronologi peristiwa sejarah dalam bentuk karya ilmiah.

G. Sistematika Penulisan

Penelitian ini terdiri dari lima bab, setiap bab dibagi pula menjadi beberapa sub bab. Bab I berupa bab pendahuluan yang mengemukakan latar belakang masalah, rumusan dan batasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, kerangka analisis, metode dan bahasan sumber serta sistematika penulisan.

Bab II membahas mengenai masa kecil Ulfia Asra yang memiliki latar keluarga seorang pedagang serta menjelaskan peluang Ulfia Asra terhadap bisnis penjualan sepatu yang berawal dari pergi ke Jakarta, menghadiri event Jakarta Fair hingga memunculkan ide untuk menjadi pedagang sepatu di Kota Padang.

Bab III membahas mengenai riwayat Ulfia Asra dalam mengembangkan Toko Sepatu Neraca hingga dikenal masyarakat sebagai toko yang menjual sepatu dengan kualitas yang bagus dan berhasil mempertahankannya. Kemudian menjelaskan pengelolaan Toko Sepatu Neraca yang telah memiliki banyak cabang di Kota Padang

³⁴ Wulan Juliani Sukmana, "Metode Penelitian Sejarah", *Jurnal Seri Publikasi Pembelajaran*, Vol. 1, No. 2, 2021. hal 3-4

dengan melakukan pembagian terhadap masing-masing cabang untuk dikelola secara mandiri.

Bab IV membahas tentang kesuksesan yang telah dicapai oleh H. Ulfia Asra di antaranya adalah membuka peluang kerja dengan keberadaan Toko Sepatu Neraca, melaksanakan ibadah haji. Kemudian memiliki aset pribadi berupa mobil, kendaraan Harley Davidson dan rumah pribadi. Ia juga tergabung ke dalam komunitas motor yang bergengsi dan memiliki pergaulan dengan orang-orang penting di Sumatera Barat.

Bab V merupakan kesimpulan yaitu hasil akhir yang dirangkum secara singkat, padat dan jelas. Kesimpulan membahas tentang pertanyaan-pertanyaan yang ada di rumusan masalah. Kesimpulan pada penulisan ini menjelaskan tentang usaha Ulfia Asra sebagai seorang pedagang sepatu yang berawal dari satu toko di Jl. Hiligoo No.70 hingga memiliki banyak cabang Toko Sepatu Neraca di Kota Padang.