

**STRATEGI SPIRITUAL PEDAGANG
DALAM PERSAINGAN PASAR
DI PASAR TEGAL BESAR KELURAHAN TEGAL BESAR
KECAMATAN KALIWATES KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan Ekonomi Islam

Program Studi Ekonomi Syari'ah



Oleh :

Achmad Hadi Mubarak

NIM : 083144115

Dosen Pembimbing

M.F.Hidayatullah, S.H.I, M.S.I

NIP:197608 12 200801 1 015

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
MEI 2018**

**STRATEGI SPIRITUAL PEDAGANG
DALAM PERSAINGAN PASAR
DI PASAR TEGAL BESAR KELURAHAN TEGAL BESAR
KECAMATAN KALIWATES KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syari'ah

Oleh :

Achmad Hadi Mubarak

083144115

Disetujui Pembimbing

M.F. Hidayatullah, S.H.I, M.S.I.

NIP. 197608 12 200801 1 015

**STRATEGI SPIRITUAL PEDAGANG
DALAM PERSAINGAN PASAR
DI PASAR TEGAL BESAR KELURAHAN TEGAL BESAR
KECAMATAN KALIWATES KABUPATEN JEMBER**

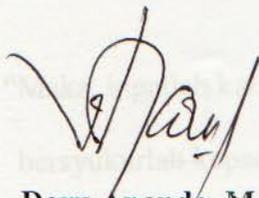
SKRIPSI

telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam Program Studi Ekonomi Syari'ah

Hari : *senin*
Tanggal : *16 Juli 2018.*

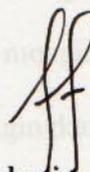
Tim Penguji

Ketua



Daru Anondo, M.Si.
NIP. 19750303 200901 1 009

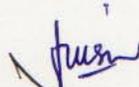
Sekretaris



Siti Masrohatin, S.E, MM.
NIP.19780612 200912 2 001

Anggota

1. Dr. Khoirunnisa Musari, M.MT

()

2. M.F. Hidayatullah, S.H.I, M.S.I

()

Mengetahui,
DEKAN FEBI



Dr. Moch Chotib, S.Ag, M.M.
NIP. 197107272002121003

MOTTO

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا
أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Wahai orang-orang beriman ! janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu.

Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”.¹

فَاذْكُرُونِي أَذْكُرْكُمْ وَاشْكُرُوا لِي وَلَا تَكْفُرُونِ ﴿١٥٢﴾

“Maka, ingatlah kalian kepadaku niscaya aku akan mengingat kalian, dan bersyukurlah kepadaku, dan janganlah kalian mengingkari nikmat-Ku.”²

¹ Al-Qur'an, 1:29. Seluruh bagian ayat Al-Qur'an dan terjemahan di penulisan skripsi ini dikutip dari Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya Ayat Pojok Bergaris* (Semarang: CV.Karya Putra Utama, 2010)

² Al-Qur'an, 1:152

PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur yang besar kehadiran Allah SWT, Skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Semua dewan pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, khususnya pembimbing skripsi Bapak M.F.Hidayatullah, S.H.I, M.S.I.
2. Kepada ayahku Nurhadi Ahmad dan Ibu tercinta Siti Komariyah.
3. Kedua kakakku tercinta, yaitu kakak pertama Mohammad Shodaqoh dan Fatimatuzzahro' beserta keponakanku Dinda. Kedua yaitu M.Fauzi Hadi dan Siti Nur Hikmah beserta kedua ponakan yaitu Zahratus Syirli dan Kayla.
4. Teman-temanku seperjuangan, dan
5. Nusa, Bangsa dan Agama.



ABSTRAK

Achmad Hadi Mubarak, M.F.Hidayatullah, S.H.I, M.S.I, 2018: *Strategi Spiritual Pedagang Dalam Persaingan Pasar Di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.*

Strategi spiritual adalah usaha untuk mengembangkan suatu rencana tindakan atau aksi yang akan dijalankan oleh seseorang ataupun organisasi yang termasuk dalam kategori lingkup kecil maupun besar, yang memanfaatkan atau berhubungan dengan sesuatu kekuatan tertinggi, kekuatan kreatif, zat yang memiliki segalanya, atau sumber keterbatasan energi atau dengan zat yang kasat mata.

Fokus penelitian dalam skripsi ini adalah: 1) Apakah yang melatarbelakangi pedagang di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dalam mengimplementasikan strategi spiritual pada usaha mereka, 2) Bagaimana implementasi strategi spritual pedagang di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember, dan 3) Apakah dampak yang dirasakan oleh pedagang setelah strategi spiritual diterapkan pada usaha yang dijalankan di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember?

Tujuan penelitian ini adalah : 1) Memahami yang melatarbelakangi pedagang di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dalam mengimplementasikan strategi spiritual pada usaha mereka, 2) Memahami implementasi strategi spritual pedagang di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember, dan 3) Memahami dampak dari penerapan strategi spiritual pada usaha yang dijalankan oleh pedagang di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Penentuan informannya menggunakan teknik *purposive sampling*. Sedangkan untuk pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Data yang telah diperoleh kemudian dianalisa menggunakan reduksi data, penyajian data, dan verifikasi/penarikan kesimpulan. Untuk pengujian keabsahan data menggunakan triangulasi.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa adanya berbagai latarbelakang pedagang dalam menerapkan strategi spiritual, diantaranya: 1) Agar barang yang diperjual-belikan laris dan meningkatkan kesetiaan pelanggan, 2) sebagai langkah preventif dan mengharap keselamatan dari segala gangguan-gangguan eksternal, dan 3) sebagai penarik rezeki dan untuk mengharap agar diberikan tambahan rezeki dari kadar semestinya. Sedangkan cara-cara yang digunakan ada tiga yaitu 1) saat akan memulai berdagang, 2) saat menunggu pelanggan, dan 3) diluar kegiatan berdagang. Dampak-dampak yang dirasakan secara garis besar ada dua, yaitu 1) secara psikologi, semisal menumbuhkan sifat kepercayaan diri, tidak suuzan kepada pedagang lain saat ada kesepian pada usahanya,dan lebih tenang saat berdagang. 2) secara ekonomi, semisal meningkatkan jumlah pelanggan dan jumlah barang dagangan yang terjual meningkat.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segenap puji syukur penulis sampaikan kepada Allah SWT karena atas rahmat dan karunia-Nya, perencanaan, pelaksanaan, dan penyelesaian skripsi ini sebagai salah satu syarat menyelesaikan program sarjana ekonomi di kampus Institut Agama Islam Negeri Jember (IAIN JEMBER), dapat terselesaikan dengan lancar.

Shalawat serta salam tidak lupa saya haturkan kepada junjungan kita nabi besar Muhammad SAW yang telah membawa kita dari zaman jahiliah ke zaman terang benderang dan yang kita harapkan syafaatnya di hari kiamat.

Kesuksesan ini dapat penulis peroleh karena dukungan banyak pihak. Oleh karena itu, penulis menyadari dan menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM selaku Rektor IAIN Jember.
2. Bapak Dr. Moch. Chotib, S.Ag, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak M.F.Hidayatullah, S.H.I, M.S.I. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam dan sekaligus selaku Dosen Pembimbing Skripsi.
4. Ibu Nikmatul Masruroh, M.E.I. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syari'ah.
5. Ibu Retna Anggitaningsih, SE. MM selaku Dosen Penasihat Akademik.
6. Bapak Sugeng Purwanto Selaku Kepala Pasar Tegal Besar.

7. Kepada ayahku Nurhadi Ahmad dan ibu Siti Komariyah yang selalu memberikan motivasi dan semangat.
8. Seluruh pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini baik secara materil maupun moril sehingga skripsi ini dapat terselesaikan yang tak dapat kami sebutkan satu persatu.

Semoga segala amal baik yang telah bapak/ibu dan rekan-rekan berikan kepada penulis mendapat balasan yang terbaik dari Allah SWT dan ditulis sebagai catatan amalan baik di sisi-Nya. *Amin.*

Jember, 21 Mei 2018

Penulis



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	10
E. Definisi Istilah	12
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	
A. Penelitian Terdahulu	15
B. Kajian Teori	20
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	54

B. Lokasi Penelitian	55
C. Subjek Penelitian	55
D. Teknik Pengumpulan Data	56
E. Analisis Data	60
F. Keabsahan Data	63
G. Tahap-tahap Penelitian	64
BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA	
A. Gambaran Objek Penelitian	68
B. Penyajian dan Analisis Data	72
C. Pembahasan Temuan	97
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	105
B. Saran	107
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
Pernyataan Keaslian Tulisan	
Matrik Penelitian	
Surat Izin Penelitian	
Surat Keterangan Selesai Penelitian	
Jurnal Penelitian	
Daftar Informan	
Hasil Wawancara Dengan Informan	
Dokumentasi Penelitian	

DAFTAR TABEL

No.	Uraian	Halaman
2.1	Persamaan dan Perbedaan Penelitian	18



DAFTAR GAMBAR

No.	Uraian	Halaman
2.1	Asmak Wifiq Latif	36



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Keberadaan pasar di Indonesia sudah lama ada, bahkan tercatat sejak zaman Kutai Kartanegara, yaitu pada abad ke-5 masehi. Pada mulanya pasar berdiri karena masyarakat ingin memenuhi kebutuhan hidup yang pada dulunya transaksi hanya bersifat barter. Barter adalah pertukaran barang dengan barang atas persetujuan dari kedua belah pihak untuk memenuhi kebutuhan yang mereka butuhkan atau inginkan.¹

Pasar juga dapat sebagai ajang pertemuan masyarakat dari segenap penjuru desa, bahkan dapat juga sebagai alat politik untuk saling menukar informasi. Pada abad ke-12 saat peradaban Islam memasuki Indonesia, pasar juga digunakan sebagai media dakwah para wali, mereka mengajarkan tentang bagaimana tata cara yang benar dalam berdagang menurut perspektif Islam.²

Pasar dalam konsep Islam merupakan wadah bagi berlangsungnya proses jual beli antara pemilik barang dan pembeli untuk memenuhi kebutuhan diantara kedua belah pihak yang diatur dengan syariat Islam.³ Pensyariaan jual beli sebagai salah satu aktivitas yang penting dalam perekonomian dapat dilihat dalam firman Allah SWT yang berbunyi:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

¹ Herman Malono, *Selamatkan Pasar Tradisional* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2011), 68.

² Ibid., 69.

³ Sukarno Wibowo dan Dedi Supriadi, *Ekonomi Mikro Islam* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), 201-202.

Artinya: Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.⁴

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿١٥٦﴾

Artinya: Wahai orang-orang beriman ! janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.⁵

Pengertian pasar menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah daerah (lingkungan) tempat suatu barang diperjualbelikan.⁶ Pasar secara sederhana dapat diartikan sebagai tempat bertemunya antara pemasar atau penjual barang/jasa dengan orang yang membutuhkan barang/jasa yang biasa disebut dengan konsumen, lebih luas lagi pengguna tersebut biasa disebut dengan pelanggan (*customer*).⁷ Dari adanya proses transaksi tersebut akan mengakibatkan proses transfer barang dan jasa yang dimiliki oleh kedua belah pihak.⁸

Namun, masih ada sebagian orang yang berpandangan bahwa persyaratan terbentuknya pasar jika adanya bangunan yang berdiri tetap, sekalipun hal itu menjadi ciri khas dari pasar yang kita lihat, seperti pasar mobil, pasar tekstil, dan pasar tenaga kerja yang semuanya berbentuk bangunan tetap. Jelasnya, pasar merupakan suatu organisasi jual beli, dengan cara apapun dan dimanapun saja, baik itu ada bangunan yang berdiri tetap maupun hanya sebatas tempat sementara

⁴ Al-Qur'an, 1:275

⁵ Al-Qur'an, 4:29

⁶ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia, ed.ke-IV* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015), 1027.

⁷ Aang Kunaifi, *Manajemen Pemasaran Syari'ah* (Yogyakarta: Maghaza Pustaka, 2016), 27.

⁸ A.Karim Adiwarman, *Ekonomi Mikro Islam, cet.v, ed.ke-IV* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), 13.

yang dapat dipindah-pindah seperti yang terlihat di pinggiran rel kereta api ibu kota Indonesia yaitu DKI Jakarta.⁹

Pasar sekurang-kurangnya mempunyai tiga fungsi untuk dapat dikatakan sebagai pasar. **Pertama**, sebagai penentu nilai yang diperdagangkan. Pasar sebagai tempat penentuan harga produk untuk dapat saling disepakati, baik oleh produsen maupun konsumen, dikarenakan harga di pasar merupakan pengukur atas nilai barang yang ditawarkan. Jadi, tugas dari produsen menetapkan jumlah yang dihasilkan, sedangkan konsumen membeli dengan kadar kemampuannya.¹⁰

Menurut Masyhud Ali dalam Irham Fahmi menyebutkan beberapa faktor yang mempengaruhi sebab terjadinya gejolak harga di pasar, yaitu:

1. Faktor fundamental
2. Terjadinya peristiwa besar dalam ekonomi dan politik
3. Campur tangannya *financial authorities*, yang dimaksud disini ialah bank sentral, karena kebijakan dari bank tersebut akan mempunyai dampak pada penentuan harga di pasar.
4. Perimbangan kekuatan permintaan dan penawaran.
5. Likuiditas pasar.
6. Suburnya kegiatan *arbitrage*, yaitu jual beli dengan harga murah yang kemudian dijual lebih mahal pada tempat yang berbeda.¹¹

Kedua, pasar berfungsi mengorganisasikan produksi. Pasar dalam hal ini berperan sebagai organisator untuk mendapatkan metode produksi yang paling

⁹ Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009), 403-404.

¹⁰ Ibid., 404.

¹¹ Irham Fahmi, *Manajemen Resiko* (Bandung:ALFABETA, 2015), 79.

efisien. Pelaku pasar akan berusaha memaksimalkan rasio antara output produk dengan input sumber daya. Keberhasilan dalam pengorganisasian ini akan dinilai dengan uang atau harga.¹²

Ketiga, pasar berfungsi mendistribusikan produk. Dalam artian, bahwa pasar menentukan produk apa yang harus diproduksi dan kemana produk itu harus dijual atau dipasarkan sesuai dengan pangsa pasar yang cocok. Produk harus dihasilkan, tergantung pada kemampuan setiap produsen dalam mendapatkan dan mengelola input. Para produsen dalam hal ini akan saling berlomba dengan produsen pesaing untuk mendapatkan tempat terbaik dalam perekonomian. Selanjutnya, mengenai kemana produk akan dijual atau dipasarkan itu tergantung pada perpotongan antara *demand* dan *supply* di setiap daerah. Produk akan dialirkan ke daerah yang memiliki permintaan dan penawaran yang membentuk harga tertinggi atau potensial dalam pemakaian produk tersebut.¹³

Kondisi pada pasar Tegal Besar, persaingan berjalan begitu ketat antar pemasar dalam merebut pangsa pasar yang mereka kehendaki, sehingga memaksa mereka untuk berlomba-lomba melakukan aktivitas-aktivitas pemasaran yang positif maupun inovatif, seperti menawarkan berbagai kemudahan bagi para konsumen dalam pembelian barang konsumsi, pemberian berbagai macam pilihan produk-produk baru, dan lain sebagainya untuk mendapatkan konsumen yang mereka kehendaki. Di samping persaingan positif yang berjalan, terkadang juga ada persaingan yang bersifat negatif seperti perang harga, dan terkadang penipuan kepada konsumen. Strategi yang digunakan oleh pedagang untuk tetap bertahan

¹² Rosyidi, *Teori Ekonomi*, 404.

¹³ *Ibid.*, 405.

dalam persaingan, salah satunya umum dibahas pada literatur-literatur strategi pemasaran yaitu berkaitan dengan strategi produk, strategi harga, strategi lokasi, dan lain-lain.

Padahal ada banyak fakta di masyarakat kita yang percaya bahwa faktor spiritual juga sebagai salah satu penunjang dalam persaingan maupun sebagai upaya benteng diri dari gangguan yang tidak diinginkan, semisal kalau di Jawa maupun Madura terkena gangguan sihir maupun guna-guna dari pedagang lain atau dari orang yang tidak suka kepada pedagang sendiri. Sehingga persaingan yang bersifat abstrak dikalangan masyarakat seperti menggunakan doa-doa, amalan-amalan, dan lain-lain masih kental digunakan. Hal ini tak bisa kita pungkiri, karena dari nenek moyang banyak mengajarkan hal demikian sehingga melekat pada generasi penerusnya.¹⁴

Ada sebuah cerita yang disampaikan oleh Ibu Nikmatul Masruroh Ketua Program Studi (prodi) Ekonomi Syari'ah, bahwa di pasar Mangli ada salah satu pedagang yang mempunyai kebiasaan sebelum membuka toko dagangannya dengan melakukan salat Duha¹⁵ terlebih dahulu, setelah itu si pedagang ke pasar dengan keadaan sudah dinanti oleh pelanggannya. Sebab, pedagang ini merupakan penjual yang banyak pelanggannya, dikarenakan penjualannya jujur dan sopan.¹⁶ Dengan adanya kejadian tersebut membuktikan, bahwa kejadian

¹⁴ Sugeng, *Wawancara*, Jember, 23 Maret 2018.

¹⁵ Salat Duha secara umum dipercaya sebagai salat yang dapat meningkatkan rezeki seseorang, jika dikerjakannya dengan istikamah. Hal ini juga diungkapkan oleh Al-habib Salim bin Abdullah As-Syathiri, bahwa "seorang pedagang yang istikamah melazimi wirid di pagi hari hingga munculnya matahari dan mau mengerjakan salat duha secara istikamah, maka karir dalam perdagangannya dimudahkan oleh Allah SWT dan akan diberikan kelancaran". Silahkan baca di Majalah Dakwah Islam Nabawi, *Membuka Pintu Rezeki*, ed. No.104 (Pasuruan: Yayasan Sunniah Salafiyah, 2012), 1.

¹⁶ Nikmatul Masruroh, *Wawancara*, 25 Desember 2017, pukul 14.00.

mistis maupun spiritual dalam dunia perdagangan pada hakikatnya dipakai oleh pedagang, hanya saja para pedagang tidak terang-terangan seperti zaman dahulu.

Para pedagang di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember mempunyai aktivitas yang unik ketika akan membuka warung yang mereka miliki. Mereka memiliki doa-doa yang diyakini akan berpengaruh pada kelancaran usaha yang mereka lakukan maupun sebagai benteng diri. Selain itu, mereka terkadang juga memiliki amalan khusus agar barang dagangan terjual banyak dan usaha mereka lancar.

Berlatar belakang sebagai seorang muslim maupun muslimah, para pedagang di Pasar Tegal Besar meyakini arti penting nilai-nilai spiritual dalam menjalankan aktivitas sehari-harinya. Karena bagi mereka segala daya upaya akan sia-sia tanpa ada bantuan dari Sang Pencipta. Terlebih mereka yang mempunyai latar belakang santri ataupun alumni pondok pesantren, mereka terkadang lebih kuat tingkat spiritualnya dibandingkan dengan orang awam.

Di Pasar Tegal Besar kebanyakan pedagangnya berasal dari keturunan Madura, meski tak sedikit dari keturunan Jawa.¹⁷ Hal ini memperkuat dalam penanaman nilai spiritual mereka dalam beraktivitas, karena dari kedua suku tersebut, masih mempercayai dengan istilah usaha batiniah yang mereka tujukan kepada Pencipta Semesta Alam. Sehingga dalam berdagang pun mereka tidak lupa untuk meminta bantuan langsung kepada kekuatan tertinggi tersebut, dengan media doa-doa tertentu maupun amalan-amalan yang telah diajarkan oleh Rasulullah SAW untuk mendekat kepada Allah SWT dan berharap dengan strategi

¹⁷ Sugeng, *Wawancara*, Jember, 23 Maret 2018.

tersebut usaha yang mereka jalankan berjalan lancar dan barang dagangan cepat habis terjual.¹⁸

Hal ini diperkuat dengan penuturan Holleman, bahwa masyarakat Indonesia secara umum masih mempercayai kepada hal-hal gaib yang masih dipelihara secara turun-temurun dan masih mempercayai kepada hal-hal mistik, sehingga menjadikan mereka setiap mengadakan kegiatan apapun dalam kehidupan selalu mengadakan acara-acara religius dengan keyakinan suku masing-masing yang bertujuan mendapat berkah, agar tidak ada halangan dalam pelaksanaan usahanya, dan agar berhasil dengan baik dalam pekerjaan yang dilaksanakan.¹⁹

Padahal secara geografi letak pasar Tegalbesar berada dipinggiran kota yang kategorinya orang-orang hidup dalam dunia modern, sehingga menjadi objek yang menarik jika mereka dalam berdagang masih kental dengan penerapan strategi spiritual sebagai penunjang untuk tetap eksis dalam persaingan pasar.

Hal inilah yang menjadikan penulis tertarik untuk mengkaji dan meneliti strategi spiritual yang pedagang gunakan setiap harinya. Akankah hal ini mempunyai dampak tersendiri bagi kelancaran usaha yang mereka jalankan dan akankah mempunyai dampak pada peningkatan penjualan barang yang mereka tawarkan pada konsumen atau akan mempunyai dampak lain dari usaha yang mereka lakukan.

Dalam penelitian ini, peneliti memfokuskan pada pedagang makanan dan pedagang sembako, dikarenakan jumlah pedagang tersebut jumlahnya lebih

¹⁸ Sugeng, *Wawancara*, Jember, 23 Maret 2018.

¹⁹ Subiakto Tjakrawerdaja, Soenarto Soedarno, dkk, *Sistem Ekonomi Pancasila* (Depok: PT Raja Grafindo, 2017), 18.

banyak dibandingkan dengan pedagang lain, semisal pedagang sayuran, toko pakaian, toko sepeda, dan lain sebagainya. Sehingga pedagang yang lain cenderung belum ada pesaingnya, karena jumlahnya masih belum sebanyak pedagang makanan dan pedagang sembako.

B. Fokus Penelitian

Sugiyono menjelaskan bahwa ada kaitan erat antara masalah dan rumusan masalah. Karena setiap rumusan masalah penelitian harus didasarkan pada masalah.²⁰ Adapun fokus penelitian secara rinci sebagai berikut:

1. Apakah yang melatarbelakangi pedagang di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dalam mengimplementasikan strategi spiritual pada usaha mereka?
2. Bagaimana implementasi strategi spritual pedagang di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember?
3. Apakah dampak yang dirasakan oleh pedagang setelah strategi spiritual diterapkan pada usaha yang dijalankan di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu kepada masalah-masalah yang telah dirumuskan sebelumnya.²¹ Tujuan penelitian juga berhubungan secara fungsional dengan rumusan masalah penelitian yang dibuat

²⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung: ALFABETA, 2008), 35.

²¹ Tim Penyusun, *Pedoman Karya Tulis Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2017), 45.

secara spesifik, terbatas, dan dapat diperiksa dengan hasil penelitian.²²

Berpedoman pada masalah yang dirumuskan, penelitian ini mempunyai dua tujuan yaitu:

1. Tujuan umum

Ingin mengetahui dan mengidentifikasi bagaimana implementasi spiritual pedagang yang diasumsikan sebagai strategi bersaing secara abstrak dan juga mencoba mengidentifikasi langkah-langkah pedagang dalam penerapannya. Sehingga dapat menjadi ilmu pengetahuan bagi peneliti maupun pembaca sebagai bahan pengembangan lebih lanjut tentang kajian ilmu ekonomi, khususnya tentang strategi spiritual yang berjalan di masyarakat.

2. Tujuan khusus

- a) Memahami yang melatarbelakangi pedagang di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dalam mengimplementasikan strategi spiritual pada usaha mereka.
- b) Memahami implementasi strategi spritual pedagang di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.
- c) Memahami dampak dari penerapan strategi spiritual pada usaha yang dijalankan oleh pedagang di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

²²Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian* (Jogjakarta: ARRUIZZ MEDIA, 2011), 154.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat berupa kegunaan yang bersifat teorisasi dan kegunaan praktis, seperti kegunaan bagi penulis, instansi, dan masyarakat secara keseluruhan dan kegunaan penelitian harus realistis atau sesuai dengan kenyataan di lapangan.²³

Adapun manfaat/kontribusi penelitian ini secara umum adalah sebagai berikut:

1. Manfaat teorisasi:

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap para kalangan akademisi, baik mahasiswa, mahasiswi, dosen, guru, dan lainnya terkait dengan bagaimana implementasi strategi spiritual yang ada di Pasar Tegalbesar, sehingga dapat menjadi referensi dalam pengembangan kajian keilmuan, khususnya dalam bidang ekonomi.

2. Manfaat praktis

- a. Bagi peneliti

- 1) Menambah wawasan pengetahuan dan pengalaman tentang penulisan karya ilmiah sebagai bekal untuk mengadakan penelitian di masa yang akan datang.
- 2) Memberikan wawasan integral dan komprehensif terhadap disiplin ilmu yang ditekuni, dalam bidang ini yaitu kajian ilmu ekonomi.

²³ Penyusun, *Pedoman*, 45.

- 3) Peneliti maupun khalayak umum bisa menggali lebih dalam tentang strategi yang digunakan untuk menjadi pengetahuan baru maupun mengambil hikmah dari implementasi tersebut.

b. Bagi lembaga IAIN Jember

- 1) Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai tambahan referensi bagi IAIN Jember, sehingga mahasiswa yang ingin mengembangkan kajian tentang penelitian yang berkaitan dengan pembahasan pada penelitian ini dapat dijadikan sebuah referensi.
- 2) Hasil penelitian dapat menambah kontribusi dalam menambah nuansa karya ilmiah di lingkungan kampus IAIN Jember.

c. Bagi masyarakat

- 1) Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi kesadaran masyarakat akan pentingnya spiritual dalam setiap usaha (perdagangan) yang dijalankan sebagai penyambung kehidupan.
- 2) Penelitian ini diharapkan dapat menjawab salah satu persoalan dalam dunia perdagangan, terutama yang menyangkut strategi spiritual sebagai usaha vertikal untuk memperlancar usaha yang diusahakan, karena tidak semata-mata setelah menerapkan strategi produk, harga, maupun penentuan lokasi usaha yang dijalankan pasti berjalan mulus seperti yang diharapkan.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang berkaitan dengan pembahasan dan menjadi titik perhatian peneliti di dalam judul penelitian. Tujuannya agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti.²⁴

1. Strategi Spiritual

Strategi menurut KBBI ialah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran yang khusus atau ingin dicapai.²⁵ Spiritual adalah keyakinan yang berhubungan dengan sesuatu kekuatan tertinggi, kekuatan kreatif, zat yang memiliki segalanya, atau sumber keterbatasan energi. Dimensi spiritual berupaya untuk menyelaraskan antara doa dan usaha. Dimensi ini akan menimbulkan kekuatan atau energi diluar kebiasaan manusia. Melalui kekuatan spiritual akan membuat pribadi seseorang memiliki tujuan yang jelas di atas prinsip yang kuat dan benar.²⁶

Strategi spiritual merupakan gabungan dari penjabaran tentang strategi dan penjabaran tentang spiritual diatas, maka dapat dipahami secara utuh bahwa strategi spiritual adalah usaha untuk mengembangkan suatu rencana tindakan atau aksi yang akan dijalankan oleh seseorang ataupun organisasi yang termasuk dalam kategori lingkup kecil maupun besar,²⁷ yang memanfaatkan atau berhubungan dengan sesuatu kekuatan tertinggi, kekuatan kreatif, zat yang memiliki segalanya, atau sumber keterbatasan energi atau

²⁴ Penyusun, Pedoman, 52.

²⁵ Nasional, *Kamus Besar*, 1340.

²⁶ Imam Munawwir, *Kiat-Kiat Menggapai Mustajabah* (Surabaya: PT Bina Ilmu, 2008), 216.

²⁷ Jatmiko, *Manajemen Strategi* (Malang: UMM Press, 2004), 4.

dengan zat yang kasat mata. Dampak penerapan strategi spiritual akan menimbulkan kekuatan atau energi diluar kebiasaan manusia.²⁸ Untuk menilai keberhasilan dari penerapan strategi yang digunakan, dapat dilihat dari semakin banyaknya pelanggan yang menerima produk atau jasa yang di tawarkan, semakin meningkatnya laba yang di dapat oleh penjual, barang yang ditawarkan habis dengan target yang direncanakan dan lain-lain²⁹

Sedangkan strategi spiritual yang dimaksud oleh peneliti disini ialah implementasi spiritualitas para pedagang yang ditujukan sebagai upaya mereka memenangkan persaingan dengan pedagang lain dan juga sebagai langkah preventif pedagang dari gangguan orang-orang yang terkadang mempunyai sifat iri, sehingga berbuat nekat untuk memenangkan persaingan untuk menjatuhkan lawan. Selain itu, strategi spiritual yang dimaksud juga berkaitan dengan kepercayaan pedagang sebagai penarik rezeki yang dimintakan kepada zat tertinggi dengan berbagai lantaran, semisal salat Duha, azimat, doa-doa maupun amalan yang mereka percayai lainnya.

2. Persaingan Pedagang

Menurut KBBI, persaingan adalah perihal sesuatu yang berkaitan dengan usaha perseorangan maupun secara organisasi untuk memperlihatkan keunggulan masing-masing pada bidang perdagangan, produksi, persenjataan, dan lain sebagainya.³⁰ Sedangkan pedagang adalah orang yang kerjanya berdagang (jual-beli atau berniaga).³¹

²⁸ Munawwir, *Menggapai Mustajabah*, 216-217.

²⁹ Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), 13.

³⁰ Nasional, *Kamus Besar*, 200

³¹ *Ibid.*, 285.

Peneliti dalam hal ini berfokus pada keunggulan spiritual pedagang yang diimplementasikan pada usaha yang dijalankan. Sehingga peneliti bisa menggali lebih dalam bagaimana latar belakang, proses, dan dampak yang dirasakan oleh pedagang setelah usaha-usaha yang bersifat lahir dilaksanakan secara maksimal yang di dukung dengan usaha batiniah. Mengingat kajian spiritual dalam bidang ilmu ekonomi jarang sekali untuk dibahas, padahal orang-orang barat mulai bergerak dan menerapkan kajian spiritualisme pada usaha-usaha maupun perusahaan-perusahaan yang mereka miliki.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan penelitian yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Adapun beberapa pokok pembahasan di skripsi ini diantaranya, yaitu:

Bab satu berisi pendahuluan, latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, serta sistematika pembahasan.

Bab dua berisi kajian kepustakaan, penelitian terdahulu dan kajian teori yang erat kaitannya dengan masalah-masalah yang diteliti.

Bab tiga berisi metode penelitian, pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, analisa data, keabsahan data, serta tahap-tahapan saat penelitian.

Bab empat berisi tentang penyajian data dan analisis data, pada bab ini dibahas mengenai gambaran dari keseluruhan dari objek penelitian, penyajian data dan analisis, dan pembahasan temuan.

Bab lima berisi penutup atau kesimpulan dan saran dari hasil penelitian. Kesimpulan mencakup jawaban dari rumusan masalah yang telah ditentukan pada bab pertama dan berfungsi menyimpulkan dari hasil yang ditemukan. Sedangkan saran difungsikan sebagai masukan bagi penelitian selanjutnya.



BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Penulis disini mengambil beberapa penelitian terdahulu dari berbagai sumber sebagai upaya untuk mengorelasikan, mencari titik persamaan dan juga mencari perbedaannya, sehingga diharapkan penelitian mampu berkembang lebih luas. Penelitian terdahulu yang dimaksud diantaranya ialah:

1. Jurnal psikologi milik Leo Agung Manggala Yogatama dan Nilam Widyarini yang berjudul “Kajian Spiritualitas Di Tempat Kerja Pada Konteks Organisasi Bisnis”. Penelitian ini termasuk penelitian kuantitatif, yaitu pendekatan yang mengukur variasi sebuah situasi atau fenomena sosial dengan menggunakan data berupa angka atau variabel kuantitatif. Metode dalam penelitian ini dianalisis menggunakan analisis faktor eksploratori (*exploratory factor analysis*) untuk menemukan kelompok faktor-faktor mengenai iklim spiritual. Tujuan dari penelitian ini adalah mengkaji faktor-faktor spiritualitas di tempat kerja dalam konteks organisasi bisnis di Indonesia. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa dalam konteks perusahaan bisnis perhatian terhadap spiritualitas di tempat kerja perlu terus dikembangkan bila organisasi ingin tetap terus bertumbuh dan bertahan dari berbagai tantangan dengan cara yang sehat melalui perhatian kepada kebutuhan spiritual yang telah menjadi kodrat manusia yang harus dipenuhi termasuk dalam pekerjaan dan juga

membuktikan bahwa perhatian kepada spiritualitas dan kehidupan karyawan membawa dampak positif kepada organisasi.³²

2. Skripsi Yuli Firawati, Program S1 di Universitas Islam Negeri Yogyakarta, Tahun 2013, dengan judul “Pengaruh Manajemen Spiritual Terhadap Kinerja Organisasi, Studi Kasus Di Aflah Bakery Yogyakarta”. Penelitian ini termasuk penelitian kuantitatif, yaitu pendekatan yang mengukur variasi sebuah situasi atau fenomena sosial dengan menggunakan data berupa angka atau variabel kuantitatif. Metode yang digunakan yaitu metode studi lapangan dan studi pustaka untuk memperoleh data-data yang diperlukan. Analisis data yang digunakan menggunakan analisis regresi linear berganda. Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui pengaruh manajemen spiritual terhadap kinerja organisasi. Instrumen pengumpulan data, yaitu : (1) kuesioner atau angket (2) wawancara, dan (3) observasi. Hasil dari penelitian Yuli Firawati menunjukkan bahwa manajemen spiritual mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja organisasi aflah bakery Yogyakarta. Hal ini didukung dengan hasil uji statistik yang memperlihatkan nilai yang positif dan signifikan. Dengan melihat hasil koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,397. Berarti ini merupakan presentase sumbangan variabel independen terhadap variable dependen sebesar 37,9% secara simultan (pengaruh secara serempak).³³

³² Leo Agung Manggala Yogatama dan Nilam Widyarini, “*Jurnal Psikologi*”, dalam *Kajian Spiritualitas di Tempat Kerja pada Konteks Organisasi Bisnis*, Vol. 42, (Jakarta: Universitas Atma Jakarta, 2015), 1-14.

³³ Yuli Firawati, “Pengaruh Manajemen Spiritual Terhadap Kinerja Organisasi: Studi Kasus Di Aflah Bakery Yogyakarta”, (Skripsi, UIN Yogyakarta, Yogyakarta, 2013), 23-27.

3. Tesis Hikmatul Hasanah, program pascasarjana di Institut Agama Islam Negeri Jember, tahun 2017, dengan judul tesis “*Spiritual Entrepreneurship: Internalisasi Spiritual Kewirausahaan Terhadap Mahasiswa Pelaku Usaha Dan Relevansinya Dengan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Jember*”. Penelitian ini termasuk penelitian kualitatif deskriptif, karena penelitian ini berusaha memahami fenomena sosial tentang internalisasi spiritualitas kewirausahaan terhadap mahasiswa pelaku usaha Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri Jember (IAIN Jember). Tujuan dari penelitian milik Hikmatul Hasanah, yaitu ingin mengetahui relevansi pemahaman dan internalisasi *spiritual entrepreneurship* pada mahasiswa IAIN Jember. Teknik pengumpulan data, yaitu : (1) observasi (2) interviu, dan (3) dokumentasi. Analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data dan verifikasi, sedangkan uji keabsahan data menggunakan triangulasi. Dari hasil tesis milik Hikmatul Hasanah menghasilkan pemahaman bahwa mahasiswa pelaku usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember mengenai *spiritual entrepreneurship* masih lemah dan internalisasi pun bukanlah merupakan murni dari hasil konstruksi sosial oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember sendiri.³⁴
4. Jurnal ekonomi Retna Anggitaningsih yang berjudul “Mengais Berkah Ekonomi Dalam Tradisi Manakib Di Pondok Pesantren Al-Qodiri Jember”. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang lebih menekankan pada penelitian deskriptif, yang melibatkan pengumpulan data untuk menguji

³⁴ Hikmatul Hasanah, “*Spiritual Entrepreneurship: Internalisasi Spiritual Kewirausahaan Terhadap Mahasiswa Pelaku Usaha Dan Relevansinya Dengan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Jember*” (Tesis, IAIN Jember, Jember, 2017), 34-39.

permasalahan yang berkaitan dengan status dan kondisi objek yang diteliti pada saat dilakukan penelitian. Tujuan dari penelitian ini adalah (1) Menelusuri asal-usul tradisi pembacaan manakib, (1) Persepsi masyarakat terhadap tradisi pembacaan manakib, dan (3) Menelusuri tradisi pembacaan manakib dalam mendorong dan mempengaruhi sendi kehidupan pelaku. Teknik pengumpulan data, yaitu : (1) observasi (2) wawancara, dan (3) dokumentasi. Analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data dan verifikasi data. Pada jurnal ekonomi milik Retna Aggitaningsih menunjukkan bahwa masyarakat mempunyai relevansi erat pada kepercayaan berkah yang dilaksanakan bersama-sama di majelis Kiai Muzakki Syah yang bertempat di Pondok Pesantren Al-Qodiri yang dilakukan pada tiap malam Jumat manis setiap bulannya. Keberkahan yang dimaksud termasuk dalam ekonomi, semisal rezekinya lancar, bertambah banyak, dan lain sebagainya.³⁵

Tabel 2.1
Persamaan dan Perbedaan Penelitian

No.	Peneliti	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Leo Agung Manggala Yogatama dan Nilam Widyarini	Kajian Spiritualitas di Tempat Kerja pada Konteks Organisasi Bisnis	Menggali lebih dalam dampak penerapan spiritualitas dalam dunia kerja	1. Teori penelitian yang digunakan pada jurnal menggunakan metode kuantitatif, sedangkan peneliti menggunakan metode kualitatif deskriptif.
2.	Yuli Firawati	Pengaruh Manajemen	1. Penelitian menggunakan	1. Teori penelitian yang digunakan

³⁵ Retna Aggitaningsih, "Jurnal Ekonomi", "Mengais Berkah Ekonomi Dalam Tradisi Manakib Di Pondok Pesantren Al-Qodiri Jember, Vol. 1, (Jember, IAIN Jember, 2017), 1-21.

		Spiritual Terhadap Kinerja Organisasi, Studi Kasus Di aflah bakery Yogyakarta	<p>studi lapangan.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi 3. Mengkaji spiritualitas dalam dunia organisasi 	<p>pada jurnal menggunakan kuantitatif, sedangkan peneliti menggunakan metode kualitatif</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Lokasi penelitian. 3. Fokus penelitian peneliti pada strategi, sedangkan penelitian milik Yuli Firawati pada manajemen.
3.	Hikmatul Hasanah	<i>Spiritual Entrepreneurship</i> : Internalisasi Spiritual Kewirausahaan Terhadap Mahasiswa Pelaku Usaha Dan Relevansinya Dengan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Jember	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jenis penelitian kualitatif deskriptif. 2. Pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi 3. Analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data dan verifikasi. 4. Uji keabsahan data menggunakan triangulasi. 	Pada penelitian milik Hikmatul Hasanah fokus pada pelaku usaha di mahasiswa IAIN Jember, sedangkan milik peneliti fokus pada pedagang di Pasar Tegalbesar.
4.	Retna Anggitaningsih	Mengais Berkah Ekonomi Dalam Tradisi Manakib Di Pondok Pesantren Al Qodiri Jember	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jenis penelitian kualitatif deskriptif. 2. Pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. 3. Analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Objek penelitian milik Retna Anggitaningsih pada jama'ah manakib, sedangkan milik peneliti berfokus pada pedagang.

			dan verifikasi. 4. Menggali dan mengkaji dampak spiritualitas pada perekonomian.	
--	--	--	---	--

B. Kajian Teori

1. Konsep Strategi

a. Pengertian Strategi

Strategi secara umum mengacu pada pembahasan pokok manajemen strategi. Perencanaan dalam strategi mengacu pada penggunaan konsep strategi untuk mengembangkan suatu rencana tindakan atau aksi yang akan dijalankan oleh seseorang ataupun organisasi yang termasuk dalam kategori lingkup kecil maupun besar.³⁶

Strategi ini sangat penting mengingat sebaik apapun segmentasi pasar, sasaran pasar, penempatan produk, dan posisi pasar yang dilakukan tidak akan berjalan jika tidak diikuti dengan strategi yang tepat. Maka perlulah dalam dunia pemasaran kita menentukan strategi apa yang tepat untuk diterapkan, sehingga dapat meningkatkan kelancaran usaha yang telah direncanakan sejak awal.

Strategi merupakan langkah-langkah awal yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan. Terkadang langkah yang harus dihadapi oleh perusahaan bermacam-macam, terkadang terjal, berliku-liku, dan terkadang juga mudah.³⁷

³⁶ Jatmiko, *Manajemen Strategi*, 4.

³⁷ Kasmir, *Kewirausahaan*, 12.

Menurut Sukanto Reksohadiprodjo, strategi didefinisikan sebagai rencana yang menyatu, komprehensif, dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategis badan usaha dengan kesempatan serta ancaman yang datang dari luar.³⁸ Sedangkan menurut Jauch dan Glueck, strategi adalah sejumlah keputusan dan tindakan yang mengarah pada penyusunan rencana yang efektif untuk membantu mencapai sasaran sebuah perusahaan dan inti dari strategi yaitu membicarakan dan membahas arah masa kini dan masa depan berjalannya suatu organisasi.³⁹ Untuk menilai keberhasilan dari penerapan strategi yang digunakan, dapat dilihat dari semakin banyaknya pelanggan yang menerima produk atau jasa yang ditawarkan, mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan, maka jika pelanggan sudah merasa terpuaskan dengan apa yang ditawarkan, berarti strategi yang diterapkan sudah cukup berhasil, meski masih banyak lagi yang dapat digunakan sebagai bahan penilaian lain, semisal semakin meningkatnya laba yang didapat oleh penjual, barang yang ditawarkan habis dengan target yang direncanakan dan lain-lain.⁴⁰

b. Tahapan-Tahapan Membuat Strategi

Adapun tahapan-tahapan dalam membuat strategi meliputi beberapa proses yang harus ditempuh oleh seseorang yang akan merumuskan strategi agar tercapai sebuah strategi yang baik, yaitu:

³⁸ Sukanto Reksohadiprodjo, *Manajemen Strategi, cet.I, ed.ke-IV* (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2003), 41.

³⁹ Jatmiko, *Manajemen Strategi*, 5.

⁴⁰ Kasmir, *Kewirausahaan*, 13.

1) Analisis lingkungan

Analisis lingkungan yaitu proses memonitor lingkungan organisasi, baik lingkungan eksternal maupun internal. Identifikasi pada lingkungan eksternal akan menghasilkan peluang-peluang dan ancaman masa kini dan masa yang akan datang, sedangkan identifikasi pada internal akan mengetahui kekuatan-kekuatan maupun kelemahan-kelemahan yang ada pada organisasi.

- 2) Perumusan misi dan sasaran strategi.
- 3) Analisis dan pemilihan strategi.
- 4) Implementasi strategi.
- 5) Pengendalian dan evaluasi strategi.⁴¹

2. Konsep Spiritual

a. Pengertian Spiritual

Kata spiritual berasal dari bahasa Perancis kuno *esprit* yang berasal dari bahasa latin *spiritus* yang mempunyai arti sesuatu yang berhubungan dengan roh, jiwa, sukma, kesadaran diri, wujud tak berbadan, nafas hidup, nyawa hidup, keberanian, semangat, dan napas.⁴² Menurut KBBI arti spiritual adalah sesuatu yang berhubungan dengan kejiwaan (rohani atau batin) manusia.⁴³

Ada beberapa pendapat tentang pengertian spiritual ini, semisal Houtman dan Aupers menginterpretasikan spiritual sebagai perpaduan

⁴¹ Jatmiko, *Manajemen Strategi*, 24-26.

⁴² Abd.Wahab, H.S, dan Umiarso, *Spiritual Qoutient Dan Educational Leadership* (Jember: Pena Salsabila, 2010), 9.

⁴³ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia, ed.ke-IV* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015), 1335.

antara psikologi humanistik, mistis, tradisi esoteris, dan sesuatu yang berhubungan dengan agama-agama timur (Islam, Budha, Kristen, dan lainnya).⁴⁴ Sedangkan menurut Waajiman, arti tradisional dari spiritualitas adalah suatu proses manusia untuk bertransformasi dengan tujuan bentuk asli manusia dan mengembalikan hakikat gambaran Tuhan sebagai satu-satunya pencipta alam semesta. Di zaman modern seperti saat ini, terkadang spiritual juga dikaitkan dengan kesehatan mental manusia, cara seseorang dalam pengelolaan barang konsumsi, pemahaman dalam hakikat perkawinan antar laki-laki dan perempuan, dan juga berkaitan keterampilan hidup (*life skill*).⁴⁵

Pada tubuh agama yang ada di dunia, istilah spiritual juga dikenalkan pada pengikutnya atau umatnya. Namun terkadang dalam pemahaman tentang arti spiritual memiliki makna yang berbeda pada tiap agama. Pada agama Kristen Katolik, spiritual diartikan sebagai sebuah tindakan iman pribadi (*fides qua kreditur*) setelah terjadinya penerimaan iman (*fides quae kreditur*) yang disampaikan oleh Pastur-Pastur dari wahyu yang di turunkan oleh Yesus Kristus. Pada pemahaman agama Islam, spiritual merupakan bentuk kepercayaan hamba kepada Tuhan-Nya atas perintah wahyu yang diturunkan pada Rasul-Nya Muhammad SAW dan percaya pada rukun Islam yang ada lima, yaitu syahadat, salat, zakat, puasa, dan haji bagi orang yang mampu. Sedangkan di dalam agama Hindu, pengikutnya dalam memaknai arti spiritual sebagai perjalanan seseorang menuju moksha,

⁴⁴ Imam Munawwir, *Kiat-Kiat Menggapai Mustajabah* (Surabaya: PT Bina Ilmu, 2008), 216.

⁴⁵ *Ibid.*, 216.

kesadaran diri, penemuan kebenaran yang lebih tinggi, sifat sejati dari realitas kehidupan, kesadaran yang dibebaskan, dan rasa puas yang dialami oleh seseorang dalam proses pencapaian sesuatu yang diinginkan.

Secara sederhana spiritual merupakan bentuk keyakinan yang bersifat vertikal yang berhubungan dengan sesuatu kekuatan tertinggi, kekuatan kreatif, ataupun zat yang memiliki segalanya. Dimensi spiritual berupaya untuk menyelaraskan antara doa dan usaha. Dimensi ini akan menimbulkan kekuatan atau energi diluar kebiasaan manusia. Melalui kekuatan spiritual akan membuat pribadi seseorang memiliki tujuan yang jelas di atas prinsip yang kuat dan benar. Sedangkan penentuan kadar tinggi atau rendahnya tingkat spiritual manusia, dapat dilihat dari segi kedalaman dalam memahami akidah pada agamanya dan pemahaman yang berkenaan dengan teologi ketuhanan.⁴⁶

Spiritual merupakan dimensi yang berada di luar lingkaran kultur materialistis dan positivistik. Kajiannya melingkup pada hubungan manusia dengan *The Higher Consciousness*. Dengan membangun hubungan yang bersifat vertikal tersebut, manusia akan menemukan makna hidup yang sesungguhnya, memahami diri secara utuh dan menyeluruh, dan juga akan memberikan arti yang merdeka tidak lagi terkekang dengan masalah duniawi saja.⁴⁷

Secara normatif, setiap manusia mempunyai potensi spiritual. Hal ini dapat dibuktikan di dalam ayat-ayat Al-Qur'an, seperti:

⁴⁶ Munawwir, *Menggapai Mustajabah*, 216-217.

⁴⁷ Abdul Wahid Hasan, *Mengarungi Jagat Spiritual Sang Guru Bangsa* (Yogyakarta: IRCiSoD, 2015), 18-19.

فَإِذَا سَوَّيْتُهُرُ وَنَفَخْتُ فِيهِ مِنْ رُوحِي فَقَعُوا لَهُ سَاجِدِينَ ﴿٢٩﴾

Artinya: “Maka, apabila Aku telah menyempurnakan kejadiannya, dan telah meniupkan ke dalamnya ruh (ciptaan-Ku), maka tunduklah kamu kepada-Nya dengan bersujud”.⁴⁸

وَاتَّبِعْ مَا يُوحَىٰ إِلَيْكَ مِنْ رَبِّكَ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُونَ

خَبِيرًا ﴿٣٠﴾

Artinya: “Kemudian, Dia menyempurnakan dan meniupkan ke dalamnya ruh (ciptan-Nya), dan Dia menjadikan bagi kamu pendengaran, penglihatan, dan hati, (tetapi) kamu sedikit sekali bersyukur.”⁴⁹

Kata “ruh” atau “roh” pada ayat tersebut, di dalam bahasa Inggris diterjemahkan dengan kata *spirit*. Berdasarkan hal itu, pada hakikatnya di dalam tubuh manusia terdapat unsur roh, yang berasal dari pemberian Tuhan. Dengan demikian, di dalam diri setiap manusia sebenarnya sudah menyimpan nilai spiritual, dan siapa yang mampu mengembangkannya sehingga mampu memancar dalam dirinya dan menyatu pada setiap langkah hidupnya akan bermanfaat bagi individu pelakunya maupun orang lain.⁵⁰

Dalam agama Islam, spiritual ini selalu dikaitkan dengan fikih dan tasawuf. Para mayoritas ahli tasawuf melihat hubungan antara fikih dan tasawuf sebagai sebuah hubungan yang tidak bisa dilepaskan dan dipisahkan antara satu dengan yang lainnya. Dalam konteks fikih, semisal pengaturan dalam ibadah, muamalah, nikah, dan masih banyak lainnya.

⁴⁸ Al-Qur’an, 15:29

⁴⁹ Al-Qur’an, 32:9

⁵⁰ Hasan, *Sang Guru Bangsa*, 48-49.

Sedangkan dalam tasawuf bagaimana cara manusia mendekat kepada Allah SWT dalam setiap hembusan nafasnya untuk mencapai rida-Nya di dunia dan akhirat.⁵¹

Namun, dalam konteks yang lebih luas, banyak pakar psikologi yang memisahkan antara agama dan spiritual. Bagi mereka, seseorang tetap bisa menjadi seorang spiritualis meski tidak mendapat bimbingan dari agama (orang-orang yang secara formal tidak masuk dalam agama tertentu, sehingga tidak terikat untuk melakukan ritual-ritual formal keagamaan).⁵²

b. Bentuk-Bentuk Spiritual

Adapun bentuk-bentuk spiritual menurut KH.Abdurrahman Wahid yang biasa dipanggil Gus Dur yaitu, sebagai berikut:

1) Spiritual Humanis

Spiritual humanis yaitu bagaimana seseorang mampu untuk memanusiakan manusia, Sehingga seorang humanis sangat menghargai kemanusiaan dengan memberikan rasa cinta dan kasih sayang, perlindungan dari penindasan dan ketidakadilan, menebarkan kedamaian, memberikan kenyamanan, harmoni, dan lain-lain. Intinya ia tidak mementingkan diri sendiri dan hanya mabuk dalam ritus-ritus formal.⁵³

2) Spiritual Inklusif atau Kosmopolit

Spiritual inklusif atau kosmopolit adalah kemampuan seseorang untuk memberikan kebebasan kepada manusia lain untuk berpikir dan

⁵¹ Munawwir, *Menggapai Mustajabah*, 200.

⁵² Ibid., 205.

⁵³ Hasan, *Sang Guru Bangsa*, 238

menentukan pilihan keyakinannya sendiri sesuai dengan pengetahuan dan pengalaman yang dialami. Jika demikian, tidaklah perlu seseorang membesar-besarkan perbedaan ritual formal yang terdapat dalam berbagai agama dan keyakinan agama lain. Agama dan bentuk ritual formal tidaklah begitu penting untuk dibesarkan-besarkan, sebab yang jauh lebih penting ialah sikap keluhuran moral yang telah menjadi inti dari tujuan semua agama.⁵⁴

3) Spiritual Dinamis Progresif

Spiritualitas dinamis progresif adalah bentuk spiritual yang dapat dibuktikan dengan melihat seberapa besar seseorang menghendaki perubahan-perubahan ke arah yang lebih baik dalam kehidupannya.⁵⁵

4) Spiritual Mistik transendental

Bentuk spiritual yang bersifat transendental dan seringkali berada diluar jangkauan nalar dan indra manusia yang menyelubungi dalam kehidupan mereka masing-masing dan juga mengarah pada sesuatu yang tidak rasional, tidak empiris, dan diluar jangkauan panca indra manusia.⁵⁶

3. Strategi Spiritual

Pada hakikatnya rezeki sudah diatur oleh Allah SWT dengan kadarnya masing-masing, baik pebisnis, guru, petani, pegawai, sopir, presiden sampai hewan dan tumbuhan sekalipun sudah diatur-Nya dan dibagikan secara adil.

⁵⁴ Hasan, *Sang Guru Bangsa*, 239

⁵⁵ Ibid., 239.

⁵⁶ Ibid., 240.

Akan tetapi seorang pedagang harus tetap kerja keras agar usaha yang dijalankan mencapai titik maksimal yang menjadi tujuannya dan juga meminta (berdoa) kepada zat tertinggi sesuai kepercayaannya masing-masing.⁵⁷

Dalam dunia bisnis, pada dasarnya kompetensi berlangsung menyangkut tentang kualitas produk, desain, promosi, kepraktisan, cara perawatan, cara pelayanan maupun cara kepemimpinan. Namun ada kalanya persaingan individu juga menyangkut bagaimana seseorang memiliki nilai lebih dari yang lain, semisal ilmu, amalnya maupun akhlaknya.⁵⁸ Nilai spiritual yang akan menjadi salah satu pembeda antara individu para pedagang.

Strategi spiritual merupakan integrasi dari penjabaran tentang strategi dan spiritual diatas, maka dapat dipahami secara utuh bahwa strategi spiritual adalah usaha untuk mengembangkan suatu rencana tindakan atau aksi yang akan dijalankan oleh seseorang ataupun organisasi yang termasuk dalam kategori lingkup kecil maupun besar,⁵⁹ yang memanfaatkan atau berhubungan dengan sesuatu kekuatan tertinggi, kekuatan kreatif, zat yang memiliki segalanya, atau sumber keterbatasan energi atau dengan zat yang kasat mata.

Adapun dampak penerapan strategi spiritual akan menimbulkan kekuatan atau energi diluar kebiasaan manusia.⁶⁰ Untuk menilai keberhasilan dari penerapan strategi yang digunakan, dapat dilihat dari semakin banyaknya pelanggan yang menerima produk atau jasa yang ditawarkan, semakin

⁵⁷ Muh Faisal dan Yahya Yunanta, *Bismillah Aku Berbisnis* (Klaten: PT HAFAMIRA, 2013), 39.

⁵⁸ Munawwir, *Menggapai Mustajabah*, 302.

⁵⁹ Jatmiko, *Manajemen Strategi*, 4.

⁶⁰ Munawwir, *Menggapai Mustajabah*, 216-217.

meningkatnya laba yang didapat oleh penjual, barang yang ditawarkan habis dengan target yang direncanakan dan lain-lain ⁶¹

Adapun bentuk-bentuk strategi spiritual yang akan dibahas oleh penulis secara garis besar ada dua, yaitu spiritual Islam dan spiritual Jawa. Spiritual Islam yang dimaksud oleh penulis ialah spiritual yang diajarkan dalam agama Islam melalui kitab suci Al-Quran dan hadis-hadis Nabi Muhammad SAW yang diajarkan melalui para ulama-ulama, sedangkan spiritual Jawa yaitu ajaran spiritual yang melekat pada kepercayaan orang-orang Jawa.

Pertama, ada beberapa pembahasan yang termasuk dalam spiritual Islam yang akan dijelaskan dibawah ini, diantaranya:

a. Membaca *Shalawat* dan Surah Al-Kahfi Pada Hari Jumat

Hari Jumat adalah yang sangat baik untuk *Bershalawat* kepada Rasulullah SAW. *Shalawat* yang dibaca pada awal waktu hari tersebut hingga saat Magrib tiba, akan diantarkan langsung oleh Allah kepada Rasulullah. Seseorang yang memperbanyak *Bershalawat* akan dikabulkan hajatnya, ditolong oleh Allah, dosa-dosanya diampuni oleh Allah, serta dapat mendatangkan rezeki dari arah-arrah yang tidak disangka-sangka.

Sedangkan surah Al-Kahfi merupakan salah satu ajaran di hari Jumat yang dipercaya sebagai penarik rezeki. Dengan membaca 10 ayat pertama dan 10 ayat terakhir surah Al-Kahfi, maka rezeki seseorang akan bisa berlipatganda dengan bantuan Allah SWT.

⁶¹ Kasmir, *Kewirausahaan*, 13.

Hal ini diperkuat dengan hadis Rasulullah SAW, “Barang siapa yang membaca surah Al-Kahfi pada hari Jumat, Allah akan memberi cahayanya (An-nur)”. Dalam menerjemahkan An-Nur pada hadis tersebut, tergantung konteksnya. Semisal dia seorang pengusaha, maka usahanya bercahaya, maksudnya bercahaya disini ialah dilancarkan usahanya. Jika dia seorang pekerja, maka yang ia kerjakan akan bercahaya (dilancarkan). Jika dia seorang pelajar, maka dia akan menjadi seorang pelajar yang bercahaya (cerdas).⁶²

b. Sedekah

Dalam Al-Qur’an seseorang yang sedekah disebut dengan Al-Munfiqina, hal ini disebutkan oleh Allah SWT dalam firmannya:

الصَّابِرِينَ وَالصَّادِقِينَ وَالْقَانِتِينَ وَالْمُنْفِقِينَ
وَالْمُسْتَغْفِرِينَ بِالْأَسْحَارِ ﴿١٧﴾

Artinya: (yaitu) orang-orang yang sabar, yang benar, yang tetap taat, yang menafkahkan hartanya (di jalan Allah), dan yang memohon ampun di waktu sahur.⁶³

Prinsip seorang yang suka dalam sedekah ialah tidak akan menahan terlalu lama barang yang dimiliki, dalam artian akan selalu ada keinginan untuk memberikan barang yang dimiliki kepada orang lain. Menurut Ustad Yusuf Mansur, dampak seorang yang suka bersedekah akan diberikan kekayaan bagi pelakunya, dan jika mempunyai usaha akan diberi

⁶² Yusuf Mansur, *Semua Bisa Jadi Pengusaha* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2012), 192-193.

⁶³ Al-Qur’an, 3:17.

kelancaran, laba yang banyak, dan pastinya berkah.⁶⁴ Adapun dampak dari seseorang yang suka bersedekah diterangkan dalam firman Allah SWT:

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ
 سَبْعَ سَنَابِلَ فِي كُلِّ سُنبُلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ ۗ وَاللَّهُ يُضْعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ
 وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ

Artinya: Perumpamaan orang yang menginfakkan hartanya di jalan Allah seperti sebutir biji yang menumbuhkan tujuh tangkai, pada setiap tangkainya ada seratus biji, dan Allah adalah Maha Luas dan Maha Mengetahui.⁶⁵

Menurut pandangan Ustad Yusuf Mansur, dari kedua strategi tersebut (membaca surah Al-Kahfi dan sedekah), jika dijalankan dengan rasa ikhlas mengharap rida Allah SWT akan menjadikan usaha yang dilaksanakan dapat berkembang, berjalan lancar, dan dapat menjadikan laba yang melimpah.⁶⁶

Adapun pendapat lain tentang strategi spiritual yang dapat digunakan seorang pedagang, agar usaha yang dijalankan diberikan kelebihan dan kelancaran oleh zat Maha Segalanya, pendapat ini di tuturkan oleh Habib Salim bin Abdullah As-Syathiri seorang mufti Mekkah ada dua, yaitu zikir (wirid) dan salat Duha, sebagai berikut:⁶⁷

⁶⁴ Mansur, *Jadi Pengusaha*, 139.

⁶⁵ Al-Qur'an, 3:261

⁶⁶ Mansur, *Jadi Pengusaha*, 92.

⁶⁷ Majalah Dakwah Islam Nabawi, *Membuka Pintu Rezeki*, ed. No.104 (Pasuruan: Yayasan Sunniyah Salafiyah, 2012), 1.

c. Zikir (Wirid)

Dalam tradisi dikalangan masyarakat umum, zikir-zikir, doa-doa dilakukan sebagai upaya melepaskan segala kegalauan, kecemasan, kerisauan, dan kemelut-kemelut kehidupan atau sebagai media meminta sesuatu yang diharapkan dan diimpikan pada Sang Pencipta. zikir-zikir ini terkadang diucapkan berkali-kali, puluhan, maupun ratusan sesuai dengan kepercayaan mereka atau dengan menuruti seseorang yang telah memberikan ijazah zikir tersebut kepadanya.⁶⁸

Arti zikir ialah ucapan yang dilakukan untuk mengingat kepada Allah SWT dengan hati maupun lisan.⁶⁹ Dalam Al-Quran Allah berfirman:

فَاذْكُرُونِي أَذْكُرْكُمْ وَاشْكُرُوا لِي وَلَا تَكْفُرُونِ ﴿١٥٢﴾

Artinya: Maka, ingatlah kalian kepada-Ku niscaya Aku akan mengingat kalian, dan bersyukurlah kepada-Ku, dan janganlah kalian mengingkari nikmat-Ku.⁷⁰

Pengertian zikir atau wirid secara lebih luas dapat diartikan bukan sekedar bacaan yang diulang-ulang secara khusus dalam sebuah entitas agama, akan tetapi apapun yang dapat memicu otak dan hati untuk senantiasa mengingat kepada Sang Pencipta dapat dikatakan sebagai zikir atau wirid.⁷¹

Zikir jika dibaca dengan keyakinan dan penghayatan yang tinggi akan membangkitkan suatu daya dan energi gaib yang tak sedikit dan juga

⁶⁸ Husein Muhammad, *Sang Zahid: Mengarungi Sufisme Gus Dur* (Yogyakarta: LkiS Yogyakarta, 2012), 118-120.

⁶⁹ Hasanah, *Spiritual Entrepreneurship*, 87.

⁷⁰ Al-Qur'an, 1:152

⁷¹ Damar Shashangka, *Induk Ilmu Kejawan* (Jakarta Selatan: DOLPHIN, 2016), 26.

akan menciptakan energi metafisik dalam diri pembacanya.⁷² Pendapat Habib Salim bin Abdullah As-Syathiri, bahwa “seorang pedagang yang istikamah melazimi wirid atau zikir di waktu pagi bakal memperoleh kelancaran dalam perdagangannya. Seorang pegawai yang membiasakan diri dengan aktivitas serupa, insyaallah karirnya cepat dan lancar”.⁷³

Secara ijmak (kesepakatan ulama) oleh para pakar, kalangan yang telah mencapai tingkat makrifat, bahwa ibadah seperti zikir dan tasbeih yang dikerjakan oleh seseorang dalam ruang lingkup rida Allah SWT akan menjadi buah surga yang baik dan nikmat. Apabila seseorang mempunyai bisnis akan terdapat laba besar yang akan diberikan oleh Allah SWT kepada hamba-Nya.⁷⁴

d. Salat Duha

Pada waktu Duha, kondisi manusia pada umumnya berada pada puncak vitalitasnya, sehingga memungkinkan mereka untuk memanfaatkan waktu tersebut dengan sebaik mungkin akan mampu meraih kualitas kerja terbaik.⁷⁵

Salat sunah Duha merupakan salat yang anjurannya dilakukan secara sendiri (*munfarid*) yang dilakukan pada saat matahari telah terbit atau naik kurang lebih tujuh hasta hingga terasa panas menjelang salat zuhur atau sekitar jam 7 (tujuh) sampai jam 11 (sebelas). Tentunya waktu

⁷² Achmad Chodjim, *Sunan Kalijaga Mistik Dan Makrifat* (Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta, 2013), 19-20.

⁷³ Nabawi, *Membuka Pintu Rezeki*, 1.

⁷⁴ Badiuzzaman Said Nursi, *Nasihat Spiritual: Mengokohkan Akidah Menggairahkan Ibadah* (Banten: Risalah Nur Press, 2016), 37.

⁷⁵ Imam Turmudzi, *Dahsyatnya Sedekah & Salat Duha* (Surabaya: Dua Media, 2015), 53-54

tersebut dapat berbeda-beda dari tiap daerah, tergantung letak posisi matahari.⁷⁶

Dalam Al-Qur'an, waktu Duha ini disinggung pada surat As-Syams tepatnya di ayat awal yang berbunyi “والضحى” yang berarti “demi waktu Duha”. Menurut Imam Arrazi, dalam Al-Qur'an jika Allah SWT berfirman dengan kalam sumpah menunjukkan penting untuk diperhatikan dan agungnya dari waktu tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa salat Duha merupakan waktu yang Allah SWT perintahkan kepada hamba-Nya untuk senantiasa menggunakan waktu Duha sebaik mungkin dan menjalankan aktivitas yang sebaik-baiknya agar Allah meridai segala hajat yang diminta.⁷⁷

Salat Duha merupakan senjata yang ampuh untuk berperang di zaman sekarang. Berperang yang dimaksud bukan peperangan seperti masa Rasulullah SAW, seperti Perang Badar yang diikuti sekitar 300 kaum muslimin dengan menghadapi kaum kafir yang jumlah pasukannya sepuluh kali lipat dari pasukan muslim.

Peperangan juga bukan seperti Perang Uhud yang terjadi di bukit uhud pasca Perang Badar, karena dendamnya orang-orang musyrikin saat mengalami kekalahan pada perang tersebut, dan juga bukan seperti Perang Tabuk yang diikuti beribu-ribu pasukan kaum muslimin dan bangsa Romawi. Akan tetapi Perang yang dimaksud ialah perang dalam dunia ekonomi, sehingga salat Duha bisa dijadikan sebagai senjata ampuh untuk

⁷⁶ Ibid., 46.

⁷⁷ Ibid., 45.

memenangkan persaingan agar segera mendapatkan kesuksesan dengan bantuan Allah SWT.⁷⁸

e. Asmak dan Wifik Latif

Dalam tradisi yang terbilang kuno, dalam dunia Islam pun kita telah mengenal *wifik* dan *asmak* sebagai sebuah terobosan yang diberikan para ulama-ulama terdahulu sebagai upaya mencapai hajat yang diinginkan. Salah satu contoh yang cukup terkenal dalam hal ini adalah *wifik* dan *asmak latif*.

Asmak latif merupakan *asmak* yang agung derajatnya dan memiliki khasiat-khasiat utama yang diantaranya mampu menarik rezeki, mengabdikan hajat, menghilangkan kesusahan, menolak keburukan orang zalim, dan lain sebagainya. *Asmak* ini sangatlah masyhur digunakan sebagai media zikir dikalangan orang-orang terdahulu, bahkan hal ini diserap hingga ke ajaran Jawa.⁷⁹ Adapun bentuk *wifik asmak latif* adalah sebagai berikut:

Gambar 2.1
Bentuk Wifik Latif

ل	ط	ي	ف	٨٠	١٠	٩	٣٠
ط	ل	ف	ي	٩	٣٠	٨٠	١٠
ف	ي	ط	ل	٣٠	٩	١٠	٨٠
ي	ف	ل	ط	١٠	٨٠	٣٠	٩
٤٢	٤٧	٤٠		الله	لطيف	بعباده	
٤١	٤٣	٤٥		٨٤	١٢٩	٦٦	
٤٦	٣٩	٤٤		٤١	٤٣	٤٥	
				٤٦	٣٩	٤٤	

وَاتَّقِ فِي الشَّيْءِ مَا لَمْ يَكُنْ رَجُلًا وَظَنَّ أَنَّ حَسْرًا يَكُونُ مِنْ كَلْبِ عَيْقُ

Sumber: Pengobatan Spiritual Islam Terlengkap karya Syekh Ahmad Dairobi:

⁷⁸ Ibid., 48.

⁷⁹ Syekh Ahmad Dairobi, *Pengobatan Spiritual Islam Terlengkap*, terj. Muhammad Zainul Haq (Jakarta Selatan: TUROS Pustaka, 2015), 229.

Tulislah *asmak latif* tersebut pada secarik kertas dalam keadaan suci dan selama proses penulisan tersebut dilarang berbicara kepada seorang pun hingga selesai. Apabila terlanjur berbicara, maka harus mengulang dari awal lagi. Janganlah ragu dengan *wifik* ini, karena keraguan seseorang dalam melakukan sesuatu tidak akan membuahkan hasil seperti yang diharapkan.

Setelah *wifik* selesai dikerjakan sedemikian rupa, maka langkah selanjutnya adalah membaca *asmak latif* sebanyak 129 kali, bacaannya sebagai berikut:

* يا لطيف *

Setelah penulisan dan pengamalan *asmak latif* selesai dilakukan, maka taruhlah kertas yang telah terisi *wifik asmak latif* diantara barang dagangan, maka barang dagangan akan mudah untuk laku.⁸⁰

Kedua, ada beberapa pembahasan yang termasuk dalam spiritual Jawa yang akan dijelaskan dibawah berikut:

Dari beberapa pendapat umum diatas yang dinyatakan secara gamblang oleh orang-orang yang cukup *credible* sebagai upaya manusia dalam mencapai rezeki yang dapat berjalan lancar dengan instrumen-instrumen yang telah dijelaskan dari pandangan Islam, maka disini penulis juga akan membawa ajaran-ajaran Jawa atau ritual-ritual Jawa yang pada hakikatnya ada sebelum Islam berkembang di Nusantara yang dipercaya hingga saat ini oleh kalangan orang Jawa.

⁸⁰ Ibid., 245-247.

Sebelum Islam masuk ke pulau Jawa, ajaran-ajaran ketuhanan maupun kemalaikatan masih belum dikenal oleh masyarakat secara umum. Pada saat itu mereka mengenalnya dengan istilah Dewa dan Dewi sebagai sesembahan yang diagung-agungkan. Dewa dan Dewi disini diperlambangkan sebagai kekuatan tertinggi dan mempunyai kesaktian, sehingga mereka tunduk dan menyembah mereka dengan sangat yakin, bahwa mereka dapat menolong mereka dan mengabulkan hajat bagi yang menyembahnya. Dewa dan Dewi ini diperkenalkan kepada penduduk Jawa oleh para pendeta Hindu dan Budha.⁸¹ Bentuk yang dimaksud adalah berupa kidung seperti yang dijelaskan di bawah ini:

a. Kidung “*Papat Kiblat Limo Pancer*”

Istilah kidung ini *papat kiblat limo pancer* berawal dari perspektif masyarakat Jawa, bahwa manusia mempunyai empat saudara kandung sebelum mereka dilahirkan di dunia nyata dan mereka berbentuk kasat oleh mata. Kepercayaan tentang kidung ini, sangat kental dengan kepercayaan Hindu dan Budha yang ada di pulau Jawa.⁸²

Adapun bunyi kidung “*papat kiblat limo pancer*”, dibagi menjadi dua bait, yaitu sebagai berikut:

*“Ana kidung akadang premati, among tuwuh ing kuwasanira,
nganakaken saciptane, kakang kawah puniku kang rumeksa ing
awak mami, anekakaken sedya, pan kuwasanipun adhi ari-ari ika,
kang mayungi ing laku kuwasaeki, anekaken pengarah”*

⁸¹ Achmad Chodjim, *Sunan Kalijaga Mistik Dan Makrifat* (Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta, 2013), 128.

⁸² Ibid., 129.

“ponang getih ing rahina wengi, angrowangi Gusti kang kuwasa, andekaken kersane, puser kuwasanipun, nguyu-uyu sambawa mami, nuruti ing panedha, kuwasanireku, jangkep kadang ingsun papat, kalimane pancer wus dadi sawiji, nunggal sawudingwang”.

(Ada sabda tentang saudara kita yang merawat dengan sungguh-sungguh yang memelihara berdasarkan kekuasaannya. Apa yang dicipta terwujud, ketuban, itu yang menjadi badan saya, yang menyampaikan kehendak, dengan kuasanya. Dinda ari-ari itu, yang memayungi semua tindakan berdasarkan kekuasaannya yang menyampaikan tujuan).

(Sedangkan darah siang dan malam membantu Gusti yang kuasa. Mewujudkan kehendak-Nya pusat kekuasaan-Nya memperhatikan sungguh-sungguh diriku, memenuhi permintaanku. Kekuasaannya itu. Maka, lengkaplah empat saudara saya, kelimanya sebagai pusat, sudah menjadi satu, manuggal dengan wujudku).⁸³

Dari kedua bait kidung sudah jelas apa yang sebenarnya dinamakan *sedulur papat limo pencer*, bahwa mereka adalah saudara kandung manusia yang menjaga pertumbuhan manusia disaat dalam kandungan Ibu.

Pada umumnya, orang sekarang menganggap bahwa saudara empat tersebut (ketuban, ari-ari, darah, dan tali pusar) tidak lagi menjaga manusia saat mereka sudah terlahir dari kandungan Ibu, dan ini merupakan pandangan yang sangat materialistis. Berbeda dengan pandangan Jawa,

⁸³ Ibid., 130.

bahwa *dulur papat* akan tetap menjaga manusia baik di dalam kandungan maupun saat sudah terlahir di dunia.⁸⁴

Sistem keyakinan yang dibangun oleh orang Jawa pada saudara empat ini berdampak pada keyakinan yang mempercayainya, bahwa mereka akan merasa aman dan merasa dilindungi saudara kandung mereka sendiri. Secara psikologi ini akan mampu menciptakan rasa tenteram, perbuatan baik, dan melahirkan harmonisasi dengan saudara-saudaranya, baik yang nyata maupun yang gaib.

Jika keyakinan kita pada saudara empat telah tertanam dengan baik, adakalanya juga berimplikasi pada kesemangatan dalam menyongsong pekerjaan, bekerja dengan optimis, dan juga tidak lagi ada kekhawatiran pada rezeki pada hari itu.⁸⁵

b. Kidung “Rumeksa Ing Wengi”

Di zaman modern seperti sekarang, memanglah kejahatan yang bersifat gaib seolah-olah tidak ada, terutama bagi orang yang tinggal di kota besar. Tetapi pada nyatanya masih banyak ditemukan berita-berita tentang orang yang dihipnotis maupun orang yang diambil barang-barang berharganya tanpa disadari siapa pengambilnya. Ada juga yang masih menggunakan dukun atau paranormal untuk meraih maupun mempertahankan jabatan yang sedang didudukinya, lalu menaruh jampi-jampi dalam bungkusan yang ditaruh di ruang kerjanya.

⁸⁴ Ibid., 131.

⁸⁵ Ibid., 116-128.

Kidung “*rumeksa ing wengi*” merupakan bentuk rapalan yang ditujukan sebagai perlindungan dari berbagai kejahatan, semisal pencurian, ataupun kejahatan lainnya dan termasuk kejahatan yang bersifat gaib, semisal sihir, teluh, santet, dan sebagainya.

Adapun bunyi kidung *rumeksa ing wengi*, yaitu:

“*Ana kidung rumeksa ing wengi, teguh hayu luputa ing lara, luputo bilahi kabeh, jan setan datan purun, peneluhan tan ana wani, miwah penggawe ala, gunaning wong luput, geni atemahan tirta, maling adoh tan ana ngarah ing mami, guna duduk pan sirna*”

(Ada kidung *rumeksa ing wengi*, menyebabkan kuat selamat terbebas dari semua penyakit, terbebas dari segala petaka, Jin dan Setanpun tidak mau, segala jenis sihir tidak berani, apalagi perbuatan jahat, guna-guna dari orang tersingkir, api menjadi air, pencuri pun menjauh dariku, segala bahaya akan lenyap).

Pada kidung ini kata-katanya disusun dalam sastra macapat yang penulisannya menggunakan *mentrum dhandanggula* yang berfungsi sebagai penolakan terhadap berbagai jenis kejahatan dan juga merupakan bentuk pengharapan terwujudnya cinta kasih dan hal-hal yang menyenangkan.⁸⁶

⁸⁶ Ibid., 41-46.

4. Bentuk-Bentuk Persaingan Pasar

Pasar merupakan bertemunya antara unit-unit ekonomi yaitu antara penjual dan pembeli untuk mengadakan transaksi barang maupun jasa. Penjual mencakup perusahaan yang menjual barang dan jasa, pekerja yang menjual jasa tenaga kerja mereka, dan pemilik sumber daya yang menyewakan tanah atau menjual sumber daya mineral kepada perusahaan. Sedangkan pembeli mencakup konsumen yang membeli barang dan jasa, dan perusahaan yang membeli buruh, modal, dan juga bahan baku yang dipakai untuk produksi barang dan jasa.⁸⁷

Secara umum model-model pasar organisasi ada empat macam yaitu, sebagai berikut:

a. Pasar Persaingan Sempurna

Pada dasarnya persaingan sempurna tidaklah mengenal kompetensi antar perusahaan, karena kesempurnaan yang dimiliki baik dari segi produk, penjual, pembeli, maupun informasi yang dimiliki oleh pembeli dan penjual. Pada persaingan sempurna, variabel tentang harga ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan pasar, dan pihak perusahaan tidak mempunyai hak dalam penentuan harga di pasar.⁸⁸ Pasar persaingan sempurna, merupakan salah satu struktur pasar yang ditandai oleh tidak adanya persaingan yang bersifat pribadi (*rivalry*) diantara perusahaan-

⁸⁷ Robert S.Pindyck dan Daniel L.Rubinfeld, *Mikro Ekonomi* (Jakarta: PT Intan Sejati Klaten, 2003), 8.

⁸⁸ Masyuhuri Machfuds, *Dasar-Dasar Ekonomi Mikro* (Jakarta: Prestasi Pustaka Publiser, 2007), 151-152.

perusahaan individu yang ada di dalamnya.⁸⁹ Jadi, dengan demikian pengertian persaingan sempurna di dalam teori ekonomi berbeda dengan pengertian persaingan di dalam bahasa sehari-hari. Persaingan dalam bahasa sehari-hari merupakan persaingan antar pribadi (*rivalry*), sedang dalam teori ekonomi persaingan ialah tidak adanya sama sekali persaingan langsung pribadi (*perfect competition*).⁹⁰

Inti dari pasar persaingan sempurna menurut pandangan salah satu seorang pengusaha di Indonesia yaitu Chairul Tanjung adalah adanya kesetaraan. Jadi, kalau pelaku pasar tidak ada kesetaraan, maka ini menandakan ekonomi pasar menerapkan sistem pasar tidak sempurna, karena tidak adanya *competitive equilibrium*.⁹¹

Adapun beberapa syarat yang dapat menunjang pasar dapat dikatakan sebagai pasar persaingan sempurna, yaitu:

1) Terdiri banyak penjual

Jumlah produsen dan konsumen barang sama-sama banyaknya, sehingga tidak akan ada produsen secara individual yang dapat mempengaruhi harga di pasar.

2) Terdiri banyak pembeli

Jumlah pembeli barang di pasar banyak, sehingga tidak seorang pembelipun secara individual dapat mempengaruhi harga di

⁸⁹ Sonny Sumarsono, *Ekonomi Mikro* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), 198.

⁹⁰ Ari Sudarman, *Teori Ekonomi Mikro* (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2010), 3.

⁹¹ Tjahja Gunawan Diredja, *Chairul Tanjung Si Anak Singkong* (Jakarta: PT Kompas Media Nusantara, 2012), 179.

pasar. Sehingga, berapapun jumlah barang yang akan di jual di pasar tidak akan mempengaruhi harga atau harga barang akan tetap.

- 3) Kebebasan untuk membuka dan menutup perusahaan (*free entry and free exit*).

Artinya tidak ada hambatan secara legal ataupun bentuk lain secara keuangan atau secara kemampuan teknologi yang menghalangi suatu perusahaan baru untuk memulai usaha. Dalam artian bahwa perusahaan baru diberi kemudahan untuk dapat masuk dalam industry, apabila ternyata barang yang dihasilkan menimbulkan kerugian, maka perusahaan baru tersebut bebas untuk keluar dari industri.

- 4) Barang homogen

Homogen dalam arti bahwa sama dalam semua segi, sehingga akan menggantikan yang lain atau saling melengkapi. Penentu barang yang homogen atau tidak homogen ialah konsumen, jadi barang homogen bukan terlihat dari sebuah spesifikasi teknis saja, tetapi lebih cenderung pada pandangan konsumen terhadap barang yang ada.⁹²

Dengan demikian dapat dimengerti bahwa dalam industri yang homogen akan menimbulkan harga yang seragam untuk semua barang tersebut. Dampak yang dihasilkan ialah konsumen tidak akan memiliki preferensi (pilihan atau pengutamaan) atas output yang akan mereka pilih.⁹³

⁹² Sumarsono, *Ekonomi Mikro*, 198.

⁹³ Rosyidi, *Pengantar Teori*, 42.

- 5) Penjual dan pembeli mempunyai pengetahuan yang sempurna tentang keadaan pasar

Pengetahuan sempurna ialah penjual dan pembeli sama-sama mengetahui tingkat harga yang berlaku di pasar waktu itu dan perubahan-perubahan atas harga yang diakibatkan dari kemajuan ilmu dan teknologi ataupun kenaikan pendapatan masyarakat.⁹⁴

- 6) Mobilitas sumber-sumber ekonomi yang cukup sempurna

Maksudnya bahwa faktor-faktor produksi dapat dipindahkan ke tempat lain tanpa ada hambatan apapun atau bebas. Pada pasar tenaga kerja terdapat tingkat upah yang dihadapi saingannya lebih rendah, maka tenaga kerja tersebut dapat ditransfer ke perusahaannya.

Keuntungan dari penerapan pasar persaingan sempurna yaitu seorang penjual tidak akan dapat mempengaruhi harga pasar, karena meskipun jumlah produsen (penjual) begitu banyak, para produsen dalam menetapkan harga akan tetap seragam. Sebab barang yang mereka jual sama, apabila salah satu produsen menentukan harga lebih tinggi dia akan kehilangan pasar.⁹⁵

Esensi persaingan sempurna menurut Adam Smith, bahwa apabila masyarakat diberi kebebasan (ekonomi) penuh untuk mengejar kepentingan pribadinya, maka kepentingan masyarakat akan terpenuhi.

⁹⁴ Nopirin, *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro dan Mikro* (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2000), 345.

⁹⁵ *Ibid.*, 346.

Dalam pasar persaingan sempurna, konflik antara kepentingan individu dan kepentingan masyarakat tidak ada.⁹⁶

b. Persaingan Tidak Sempurna (*Monopolitic Competition*)

Persaingan tidak sempurna ditandai dengan banyaknya penjual yang menjual produk sedikit berbeda. Dalam hal ini jelaslah berbeda dengan pasar persaingan sempurna dimana produk yang dihasilkan adalah identik. Sedangkan dalam persaingan tidak sempurna produk yang dihasilkan oleh produsen saling dapat dibedakan baik dalam kualitas, pembungkusan, atau jasa yang ditawarkan. Bentuk pasar persaingan tidak sempurna banyak dijumpai pada industri-industri seperti, sabun mandi, sampo, *handphone*, sepatu, warung makan, dan sebagainya. Karena produk yang dihasilkan tidak identik, maka setiap produsen dapat menjual dengan harga yang berbeda dan harga dapat berubah, apabila menginginkan menjual lebih banyak atau lebih sedikit. Setiap produsen seolah-olah memiliki pasar tersendiri yang sedikit berbeda dengan produsen lain. Konsumen mungkin akan sangat loyal terhadap barang yang dipasarkan oleh produsen tertentu. Semisal, beberapa konsumen menggemari salah satu produk sampo, sehingga ketika harga naik tidak terlalu melambung tidak akan mempengaruhi konsumen dalam pembelian barang dan juga tidak akan beralih pada produk lain. Jika seorang produsen menaikkan harga tidak akan semua langganan beralih kepada

⁹⁶ Boediono, *Ekonomi Mikro* (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2015),122.

produk pesaing, sebaliknya apabila dia menurunkan harga juga tidak akan dapat menarik banyak pelanggan produsen lain.

Melihat dari keterangan di atas, dapat disimpulkan bahwa ada dua ciri-ciri utama pasar persaingan tidak sempurna, yaitu:

1) Banyak produsen

Dalam industri persaingan tidak sempurna ini terdapat banyak produsen, sehingga setiap produsen tidak mempunyai arti penting dalam pengambilan keputusan tanpa sebuah keputusan yang disepakati bersama diantara produsen satu dengan produsen yang lainnya.⁹⁷

2) Produk terbedakan

Produk yang dipasarkan dalam persaingan tidak sempurna ini memiliki kemiripan, akan tetapi sejatinya tidaklah sama. Terkadang perbedaan antar produk ini dalam hal sepele saja, semisal pembungkusnya, warnanya, dan sebagainya. Kadang-kadang pula, perbedaan itu juga mendasar, seperti perbedaan dalam bahan baku yang digunakan pada industri sabun, rokok, obat influenza, minuman penyegar, merupakan contoh-contoh dalam industri ini.⁹⁸

⁹⁷ Nopirin, *Ilmu Ekonomi*, 370.

⁹⁸ *Ibid.*, 370.

Adapun penghalang sebuah produsen dalam memasuki persaingan tidak sempurna, yaitu:

1) Adanya hukum dan perundang-undangan

Telah diketahui bahwa jenis produk yang diperdagangkan di Pasar persaingan tidak sempurna barangnya tidaklah homogen (sejenis) antara satu sama lain, sehingga perusahaan baru yang akan memasuki pasar apabila menghasilkan barang yang persis sama dengan yang telah ada akan tercegah oleh hukum dan peraturan yang berlaku dan perusahaan tersebut dapat dilaporkan pada pihak yang berwajib, karena dituduh melakukan kejahatan pemalsuan merek.⁹⁹

2) Ukuran perusahaan

Sebuah perusahaan yang berencana memasuki kancah persaingan harus berpikir berapa modal yang ia miliki dan juga harus siap untuk bersaing dengan produk lain yang telah mapan dan juga produk yang telah memiliki langganan setia. Maka, perusahaan yang berencana akan masuk harus mampu membangun citranya sendiri dari nol untuk dapat sejajar atau lebih unggul dari perusahaan yang lebih awal berkiprah.¹⁰⁰

Namun seberapapun sulitnya memasuki pasar dan betapapun tinggi dan banyaknya sebuah penghalang, akan tetap saja ada pihak yang mampu menembus dan melompatinya. Lihatlah di sekitar kita, ada saja perusahaan

⁹⁹ Rosyidi, *Teori Ekonomi*, 483

¹⁰⁰ *Ibid.*, 483.

yang mampu bersaing meski terbilang baru.¹⁰¹ Seperti kehadiran Indomart, Alfamart, dan sebagainya. Mereka mampu merebut pasar, meski pada awalnya sudah ada toko-toko sederhana di pinggiran jalan, namun sekarang banyak masyarakat yang beralih ke perusahaan tersebut.

c. Persaingan Monopoli (*Monopoly*)

Kata monopoli berasal dari bahasa Yunani *monos polein* yang mempunyai arti menjual sendirian.¹⁰² Dari bentuk kata dasar tersebut, pasar monopoli dapat didefinisikan sebagai bentuk pasar yang dikuasai oleh satu orang penjual saja. Dalam hal ini tidak ada barang pengganti terhadap barang yang dijual oleh penjual tunggal tersebut, serta adanya hambatan masuk ke pasar bagi pesaing yang akan masuk. Penyebab terjadinya pasar monopoli ada berbagai macam bentuknya, semisal karena ada salah satu penjual yang menguasai distribusi bahan mentah, memiliki penguasaan teknik produksi tertentu yang dimiliki, dan tindakan yuridis dalam perolehan hak paten¹⁰³ atau ketiadaan informasi yang kurang lengkap akan menimbulkan kinerja pasar bermain kurang *fair*, terkadang juga akan menyebabkan orang untuk memonopoli.¹⁰⁴

Pasar monopoli dibagi atas dua macam, yaitu monopoli alamiah dan monopoli artifisial. Monopoli alamiah merupakan sistem pasar yang timbul secara alami, karena kondisi objektif yang dimiliki oleh suatu perusahaan yang menyebabkan perusahaan ini lebih unggul dari

¹⁰¹ Ibid., 484.

¹⁰² Lipsey, Purvis, dkk, *Pengantar Mikro Ekonomi, ed.ke-X* (Jakarta: Binarupa Aksara, 1997), 33.

¹⁰³ Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis, cet.III* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 1999), 50.

¹⁰⁴ Sukanto Reksohadiprodjo, *Ekonomi Publik* (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2001), 32-33.

perusahaan lain tanpa tertandingi dan terkalahkan. Monopoli ini lahir secara tanpa adanya rekayasa dan tanpa dukungan politik apapun, melainkan karena keunggulan, keuletan, kejelian, membaca selera konsumen, dan seterusnya. Sedangkan monopoli artifisial adalah monopoli yang kejadiannya diakibatkan dari proses kongkalikong atau kolusi politis ekonomi antar penguasa dan perusahaan demi melindungi kepentingan kelompok pengusaha tersebut. Monopoli ini lahir karena pertimbangan rasional maupun irasional.¹⁰⁵

Adapun ciri-ciri suatu pasar dapat dikatakan sebagai pasar persaingan monopoli, yaitu:

- 1) Hanya ada satu penjual yang menguasai pasar
- 2) Tidak ada penjual lain yang menjual output yang dapat mengganti secara baik dari output yang dijual monopolis.
- 3) Ada halangan (baik alami maupun buatan) bagi perusahaan lain untuk memasuki pasar.¹⁰⁶

Dalam pasar monopoli ada hal-hal yang dapat memungkinkan untuk timbulnya kejadian pasar monopoli, diantaranya yaitu:

- 1) Produsen memiliki salah satu atau beberapa sumber daya yang penting dan kemudian produsen tersebut merahasiakannya.
- 2) Produsen memiliki pengetahuan yang lain daripada yang lain yang mana produsen lain tidak bisa dalam bidang tersebut, semisal tentang teknik produksi.

¹⁰⁵ Sonny Keraf, *Etika Bisnis* (Yogyakarta: KANISUS, 2006), 235-236.

¹⁰⁶ Ari Sudarman, *Teori Ekonomi Mikro, cet.III, ed.ke-IV* (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2010), 59.

- 3) Produsen mempunyai hak paten untuk output yang dihasilkan dari produksi yang diselenggarakan.
- 4) Pemberian izin khusus oleh pemerintah kepada produsen tertentu untuk mengelola suatu usaha tertentu pula.
- 5) Pemerintah menghalang-halangi masuknya barang sejenis dari luar negeri yang akan masuk ke pasar.
- 6) Ukuran pasar begitu kecil untuk dapat dilayani lebih dari satu perusahaan yang mengoperasikan skala perusahaan optimum. Dalam kenyataan terkadang didapatkan suatu pasar yang hanya mengoperasikan skala produksi yang optimum, contohnya dalam bidang listrik, transportasi, maupun komunikasi yang ada di Indonesia. Pasar monopoli yang muncul akibat ini sering disebut dengan pasar monopoli alami.
- 7) Produsen menerapkan kebijaksanaan limitasi harga (*limit pricing policy*). Kebijakan limitasi harga (penetapan harga sampai pada satu tingkat yang serendah mungkin) dimaksudkan agar perusahaan-perusahaan baru tidak ikut memasuki pasar. Kebijakan limitasi harga ini biasanya dibarengi dengan kebijaksanaan promosi penjualan secara besar-besaran dan juga kebijaksanaan diferensiasi output (*product differentiation*).¹⁰⁷

¹⁰⁷ Ibid., 60.

d. Persaingan Oligopoli (*oligopoly*)

Pasar persaingan oligopoli (*oligopoly*) adalah suatu pasar yang didominasi oleh perusahaan industri yang ukuran tiap individual dari perusahaan cukuplah besar yang dapat mempengaruhi harga pasar. Dalam beberapa pasar oligopoli, produk sudah terdiferensiasi, semisal industri mobil. Di industri lainnya, pasar oligopoli dapat bersifat homogen, semisal dalam dunia tembaga besar yaitu hanya ada delapan perusahaan yang memproduksi hampir semua logam primer. Jadi, pasar oligopoli merupakan persaingan yang terdapat beberapa jumlah perusahaan yang sedikit, hanya antara 2-10 orang, akan tetapi dengan jumlahnya yang sedikit tersebut dapat mempengaruhi harga di pasar.¹⁰⁸

Pasar oligopoli terkadang juga disebut sebagai pasar terkonsentrasi, sebab dari definisinya hampir sama yaitu suatu industri yang relatif memiliki sejumlah kecil perusahaan yang dapat mendominasi pasar. Di pasar oligopoli terdapat saling ketergantungan yang kompleks diantara perusahaan dalam industri yang mengakibatkan sulitnya dianalisis. Perilaku perusahaan oligopoli tergantung pada perilaku perusahaan lain dalam industri oligopoli tersebut. Karena perusahaan individual memiliki banyak keputusan yang mempengaruhi keberlangsungan perusahaan lain, contoh berapa banyak output yang akan diproduksi, berapa patokan harga yang cocok dari hasil produksi yang ada, berapa banyak beriklan, kapan

¹⁰⁸ Karl E. Case dan Ray C. Fair, *Case Fair: Prinsip-Prinsip Ekonomi* (Jakarta: Penerbit Airlangga, 2006), 364

harus memperkenalkan produk, kemana produk dipasarkan, dan seterusnya.¹⁰⁹

Persaingan oligopoli memiliki beberapa model bentuk, yaitu sebagai berikut:

1) Model kolusi

Model kolusi adalah persaingan antar perusahaan-perusahaan yang bersaing bertindak secara independen dengan kesepakatan yang telah dibuat diantara kedua belah pihak. Jika perusahaan ini bersatu dan setuju memotong produksi dan meningkatkan harga, mereka akan memiliki laba total yang lebih besar untuk dapat dinikmati. Perusahaan yang demikian ini, dapat juga disebut sebagai perusahaan kartel.¹¹⁰

2) Model Cournot

Menurut ekonom Perancis Augustin Cournot, pada model persaingan oligopoli model Cournot didasarkan pada tiga asumsi, yaitu (a) hanya dua perusahaan dalam industri (b) tiap perusahaan menerima output tertentu perusahaan lainnya, dan (c) kedua perusahaan memaksimalkan laba.¹¹¹

Pada intinya model Cournot ialah adanya pesaing baru ke pasar yang diasumsikan oleh perusahaan lama tidak akan ada peningkatan produksi, sehingga tidak akan berpengaruh pada perusahaannya. Akan tetapi seiring berjalannya waktu, asumsi yang

¹⁰⁹ Ibid., 365.

¹¹⁰ Karl E. Case dan Ray C. Fair, *Prinsip-Prinsip Ekonomi*, 365

¹¹¹ Ibid., 365.

dipersepsikan ternyata meleset, perusahaan yang baru dapat meningkat secara signifikan dari tiap tahunnya, sehingga mempengaruhi pada perusahaan yang telah lama beroperasi dan menurunkan jumlah produksi, karena sebagian sudah dimiliki oleh perusahaan baru. Pada akhirnya antara kedua belah pihak membagi pasar dan menetapkan harga pasar yang saling menguntungkan.

3) Model kepemimpinan harga (*price leadership*)

Model kepemimpinan harga yaitu adanya suatu perusahaan yang mendominasi industri dan perusahaan yang lebih kecil mengikuti kebijakan-kebijakan penetapan harga yang telah ditentukan. Jika perusahaan yang dominan tahu bahwa perusahaan yang lebih kecil mengikuti kebijakan penetapan harga yang telah diarahkan, perusahaan yang dominan akan menurunkan kurva permintaannya sendiri dengan mengurangi permintaan pasar sebanyak jumlah permintaan yang akan dipenuhi oleh perusahaan yang lebih kecil ditiap harga potensial.¹¹²

¹¹² Ibid., 356-37.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Metode Penelitian

Metode merupakan suatu hal yang pokok dan penting dalam melaksanakan penelitian agar hasil yang didapatkan benar-benar valid dan dapat dipertanggungjawabkan hasilnya. Selain itu, dengan metode yang baik dan sesuai akan memungkinkan tercapainya tujuan penelitian. Pada dasarnya metode penelitian adalah suatu cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian yang didasarkan pada ciri-ciri keilmuan yaitu, rasional, empiris, dan sistematis.¹¹³ Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena, tentang apa yang dialami oleh peneliti, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, secara holistik dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.¹¹⁴

Sedangkan jenis penelitiannya menggunakan jenis studi lapangan (*field research*), sebab penelitian ini berusaha mengumpulkan data secara langsung ke lapangan dengan mempergunakan teknik pengumpulan

¹¹³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2008), 2.

¹¹⁴ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2008), 3.

observasi, wawancara, dan juga dokumentasi.¹¹⁷

1. Lokasi Penelitian

Adapun yang dijadikan lokasi penelitian adalah di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember Provinsi Jawa Timur. Alasan peneliti mengambil lokasi ini, karena para pedagang di Pasar Tegal Besar mempunyai aktivitas yang unik saat akan membuka usaha yang mereka miliki. Mereka rata-rata memiliki doa-doa dan amalan-amalan tertentu yang mereka yakini akan berpengaruh pada kelancaran usaha mereka. doa-doa yang pedagang yakini sebagai penunjang kelancaran usaha tersebut, terkadang juga dilakukan saat diluar waktu aktivitas berdagang, semisal di rumah, masjid, maupun ditempat lain.

Selain itu, secara geografi letak pasar Tegal Besar berada dipinggiran kota yang kategorinya orang-orang hidup dalam dunia modern, sehingga menjadi objek yang menarik, jika mereka dalam berdagang masih kental dengan penerapan strategi spiritual sebagai penunjang untuk tetap eksis dalam persaingan pasar.

2. Subjek Penelitian

Untuk menentukan informan atau subjek penelitian, peneliti menggunakan teknik *purposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia

¹¹⁷ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2011), 6.

sebagai penguasa, sehingga akan memudahkan peneliti dalam menjelajahi objek/situasi sosial yang diteliti.¹¹⁸

Berdasarkan paparan diatas, pada penelitian ini yang akan menjadi subjek penelitian adalah orang-orang yang dianggap paling tahu tentang Pasar Tegal Besar, semisal Kepala Pasar yaitu Bapak Sugeng Purwanto, dan pedagang ada beberapa yaitu Ibu Titin, Pak haji Imron, Ibu Edo, Cak Adi, Pak Imam, Ibu Ida, dan Ibu Soleha, sehingga akan memudahkan peneliti dalam menjelajahi objek/situasi sosial yang diteliti. Kepala Pasar dan pedagang dianggap paling tahu karena mereka adalah orang-orang yang tiap harinya berkecimpung di Pasar dan juga sebagai pelaku pasar, sehingga data yang dihasilkan akan lebih objektif.

3. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang relevan dengan permasalahan yang dijadikan judul, maka data yang dikumpulkan harus representatif. Ketepatan memilih metode memungkinkan diperolehnya data yang objektif yang sangat menunjang keberhasilan dalam suatu penelitian.¹¹⁹ Pada penelitian ini menggunakan beberapa metode dalam pengumpulan data sebagai berikut:

a. Observasi (Pengamatan)

Observasi (pengamatan) yaitu teknik pengumpulan data yang mengharuskan peneliti turun ke lapangan mengamati hal-hal yang

¹¹⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian*. 219.

¹¹⁹ Penyusun, *Pedoman*, 47.

berkaitan dengan tujuan penelitian.¹²⁰ Adapun tujuan peneliti dengan teknik observasi mendapatkan data yang dibutuhkan, diantaranya:

- 1) Mengetahui latar belakang pedagang di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember dalam mengimplementasikan strategi spiritual pada usaha mereka.
- 2) Mengetahui implementasi strategi spritual pedagang di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.
- 3) Mengetahui dampak dari penerapan strategi spiritual pada usaha yang dijalankan oleh pedagang di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

Menurut Muhammad Teguh, observasi merupakan salah satu teknik operasional pengumpulan data melalui proses pencatatan secara cermat dan sistematis terhadap objek yang diamati secara langsung. Dalam metode ini pihak pengamat melakukan pengamatan dan pengukuran dengan teliti terhadap objek yang diamati, bagaimanakah keadaannya, yang kemudian dicatat secara cermat dan disistematiskan dari peristiwa-peristiwa yang didapat dari pengamatan, sehingga data yang telah diperoleh tidak luput dari pengamatan.¹²¹

Adapun observasi yang dilakukan peneliti termasuk dalam jenis observasi non-partisipan, karena peneliti tidak terlibat langsung pada aktivitas-aktivitas subjek yang dituju. Peneliti hanya mengamati apa yang

¹²⁰ Hamid Patilimia, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2007), 60.

¹²¹ Muhammad Teguh, *Metode Penelitian Ekonomi: Teori dan Aplikasi* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2005), 133.

dikerjakan oleh subjek yang telah ditentukan dan mengamati bagaimana dampak dari pekerjaan tersebut.

Tugas peneliti disini hanya mencatat, menganalisis, dan selanjutnya membuat kesimpulan dari hasil data yang telah didapatkan dari lapangan, sehingga data yang dihasilkan lebih objektif, karena subjeknya adalah pelaku pasar.

b. Wawancara

Wawancara merupakan alat pengumpul informasi dengan cara mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan dan dijawab secara lisan pula.¹²² Wawancara adalah salah satu bentuk komunikasi verbal, jadi semacam percakapan yang bertujuan memperoleh informasi.¹²³

Metode Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden (orang yang diwawancarai), dengan menggunakan pedoman (*guide*) wawancara ataupun tidak menggunakan pedoman.¹²⁴ Teknik pengumpulan data dengan wawancara ini mendasarkan diri pada laporan tentang diri sendiri (*self-report*) atau setidak-tidaknya pada pengetahuan dan keyakinan pribadi.¹²⁵

Ditinjau dari pelaksanaannya, wawancara dapat dibedakan menjadi tiga macam, yaitu:

¹²² Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan* (Jakarta: PT Rineke Cipta, 2004), 165.

¹²³ Nasution, *Metode Research*, cet.12 (Jakarta: Bumi Askara, 2011), 113.

¹²⁴ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial* (Surabaya: Airlangga University Press, 2001), 133.

¹²⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian*, 231.

- 1) Wawancara tidak terstruktur (*inguided interview*), yaitu wawancara dimana pewawancara bebas menanyakan apa saja, tetapi tetap fokus pada pertanyaan-pertanyaan data yang akan dikumpulkan.
- 2) Wawancara terstruktur (*guided interview*), yaitu wawancara yang dilakukan oleh pewawancara dengan membawa sederetan pertanyaan lengkap dan terperinci.
- 3) Wawancara semi terstruktur, yaitu wawancara yang digunakan untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka saat yang diwawancarai diminta informasi yang dibutuhkan.¹²⁶

Secara umum bentuk wawancara yang banyak digunakan dalam penelitian adalah wawancara yang mula-mula menanyakan serentetan pertanyaan yang sudah terstruktur, kemudian satu persatu diperdalam dengan mengorek keterangan lebih lanjut. Dengan demikian, jawaban yang diperoleh meliputi semua variabel, dengan keterangan yang lengkap dan mendalam.¹²⁷

Akan tetapi peneliti dalam hal ini menggunakan jenis “wawancara semi terstruktur”, agar saat proses wawancara tidak kaku, orang yang diwawancarai merasa santai dan nyaman, dan terciptanya hubungan yang akrab antara pewawancara dengan orang yang diwawancarai.

Harapan peneliti dengan menggunakan teknik wawancara ini, diantaranya :

¹²⁶ Patilimia, *Metode Penelitian*, 72.

¹²⁷ Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006), 227.

- 1) Mendapatkan data-data yang dibutuhkan yaitu tentang latar belakang pedagang dalam menerapkan strategi spiritual
- 2) Mengetahui cara-cara implementasi para pedagang di Pasar Tegalbesar
- 3) Mengetahui dampak yang dirasakan oleh pedagang setelah strategi spiritual diimplementasikan pada usaha mereka

c. Dokumentasi

Selain metode wawancara, dalam penelitian ini juga menggunakan metode dokumenter. Metode dokumenter merupakan sarana pembantu peneliti dalam mengumpulkan data atau informasi dengan cara membaca surat-surat, pengumuman, pernyataan tertulis kebijakan tertentu dan bahan tulis lainnya. Metode pencarian data ini sangat bermanfaat untuk mempelajari dokumen-dokumen yang di dapat, untuk dapat lebih mengenal budaya dan nilai-nilai yang dianut oleh objek yang diteliti. Penggunaan dokumen ini berkaitan dengan apa yang disebut analisis isi. Cara analisis isi dokumen ialah dengan memeriksa dokumen secara sistematis bentuk-bentuk komunikasi yang dituangkan secara tertulis dalam bentuk dokumen secara objektif.¹²⁸

Dokumen disini bisa berbentuk tulisan gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya, catatan harian, sejarah kehidupan, cerita, biografi, peraturan, kebijakan, dan sebagainya. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya, foto, sketsa,

¹²⁸ Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), 225-226.

dan lain-lain. Sedangkan dokumen yang berupa karya-karya monumental misalnya, patung, film, dan lain-lain.¹²⁹

Harapan peneliti dengan teknik dokumentasi mendapatkan data-data yang dibutuhkan, diantaranya:

- 1) Sejarah pasar
- 2) Visi dan misi pasar
- 3) Menggali biografi target yang diwawancarai

4. Analisis Data

Teknik analisis data adalah suatu proses pengorganisasian dengan mengurutkan data kedalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar, sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data.¹³⁰ Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kualitatif deskriptif, artinya analisis data yang bertujuan untuk memberikan deskripsi mengenai subjek penelitian berdasarkan data variable yang diperoleh dari kelompok subjek yang diteliti.¹³¹

Adapun tahapan-tahapan dalam teknik analisis data menurut Miles dan Huberman ada tiga, yaitu reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan atau verifikasi data.¹³²

a. Reduksi Data

Reduksi data diawali dengan menerangkan, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting terhadap isi dari suatu

¹²⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian*, 240.

¹³⁰ Moleong, *Metodologi*, 280.

¹³¹ Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2003), 126.

¹³² Mathew B. Miles dan A. Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif* (Jakarta: UI-Press, 2007), 16.

data yang berasal dari lapangan, sehingga data yang telah direduksi dapat memberikan gambaran yang lebih tajam tentang hasil pengamatan.¹³³

Dalam proses reduksi data ini, peneliti dapat melakukan pilihan-pilihan terhadap data yang hendak dikode, mana yang dibuang, mana yang merupakan ringkasan, cerita-cerita apa yang sedang berkembang. Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasikan data dengan cara sedemikian rupa sehingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi.¹³⁴

b. Penyajian Data

Penyajian data merupakan proses penampilan data secara sederhana dalam bentuk kata-kata, kalimat naratif, tabel, matrik dan grafik dengan maksud agar data yang telah dikumpulkan dikuasai oleh peneliti sebagai dasar untuk mengambil kesimpulan yang tepat.¹³⁵

c. Verifikasi dan Simpulan

Simpulan adalah intisari dari temuan penelitian yang menggambarkan pendapat-pendapat terakhir yang berdasarkan pada uraian-uraian sebelumnya. Simpulan akhir yang dibuat harus relevan dengan fokus penelitian, tujuan penelitian dan temuan penelitian yang sudah dilakukan pembahasan.¹³⁶ Sehingga peneliti diharapkan

¹³³ Yatim Riyanto, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kualitatif dan Kuantitatif* (Surabaya: UNESA University Press, 2007), 32.

¹³⁴ Imam Suprayogo, *Metodologi Penelitian Sosial Agama* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2001), 194.

¹³⁵ Riyanto, *Metodologi Penelitian*, 33.

¹³⁶ *Ibid*, 34.

menemukan sebuah temuan baru yang berkaitan dengan fokus masalah, yaitu apakah yang melatarbelakangi pedagang di pasar dalam mengimplementasikan strategi spiritual, bagaimana proses implementasi strategi spiritual mereka, dan apakah penerapan strategi spiritual mempunyai dampak bagi pedagang.

5. Keabsahan Data

Agar dalam proses selanjutnya kita dapat mengetahui apa saja yang telah ditemukan dan interpretasi di lapangan, maka kita perlu mengetahui kredibilitasnya dengan menggunakan beberapa teknik, yaitu:

a. Perpanjangan Keikutsertaan

Keikutsertaan peneliti sangat menentukan dalam pengumpulan data. Keikutsertaan tersebut tidak hanya dilakukan dalam waktu singkat, akan tetapi memerlukan perpanjangan keikutsertaan pada penelitian di lapangan. Perpanjangan keikutsertaan berarti peneliti tinggal di lapangan penelitian sampai kejenuhan pengumpulan data tercapai. Jika hal tersebut tidak dilakukan maka akan membatasi data yang didapat¹³⁷

b. Ketekunan Pengamatan

Ketekunan pengamatan yaitu secara konsisten mencari interpretasi dengan berbagai cara dalam kaitan dengan proses analisis yang konstan. Mencari suatu usaha yang membatasi berbagai pengaruh dan mencari apa yang dapat diperhitungkan dan apa yang tidak dapat. Hal ini berarti peneliti hendaknya mengadakan pengamatan dengan teliti

¹³⁷ Ibid., 327.

dan rinci secara berkesinambungan terhadap faktor-faktor yang menonjol.¹³⁸

c. Triangulasi

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik triangulasi yang paling banyak digunakan ialah pemeriksaan melalui sumber lainnya. Hal itu dapat dicapai dengan beberapa cara, yaitu (1) membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara, (2) membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi, (3) membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu, (4) membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti rakyat biasa, orang yang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berada, orang pemerintahan dan (5) membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.¹³⁹

6. Tahap-Tahap Penelitian

Tahap-tahap penelitian secara umum terdiri atas tahap pra-lapangan, tahap pekerjaan lapangan, dan tahap analisis data yang secara terperinci akan dijelaskan dibawah ini:¹⁴⁰

¹³⁸ Ibid., 330.

¹³⁹ Ibid., 331.

¹⁴⁰ Ibid., 126-127.

a. Tahap pra-lapangan meliputi:

1) Menyusun rancangan penelitian

Sebuah penelitian harus disusun sedemikian rupa. Ada beberapa hal yang perlu ditetapkan dalam menyusun rancangan penelitian, yaitu:

- a) Judul penelitian
- b) Latar belakang penelitian
- c) Fokus penelitian
- d) Tujuan penelitian
- e) Manfaat penelitian
- f) Definisi istilah
- g) Kajian kepustakaan
- h) Metode penelitian

2) Mengurus perizinan

Sebelum mengadakan penelitian, peneliti terlebih dahulu mengurus perizinan yakni meminta surat permohonan penelitian kepada pihak kampus, kemudian menyerahkan kepada objek yang berkaitan dengan penelitian, semisal disini kepada Kepala Pasar Tegal Besar untuk mengetahui apakah diizinkan melakukan penelitian atau tidak.

3) Menjajaki dan menilai lapangan

Penjajakan dan penilaian lapangan ini terlaksana dengan baik apabila peneliti sudah terlebih dahulu mengetahui melalui orang pada lembaga yang akan diteliti mengenai situasi dan kondisi tempat penelitian.

4) Memilih dan memanfaatkan informan

Sebelum melakukan penelitian, peneliti terlebih dahulu menentukan informan atau orang yang dapat memberikan informasi terkait dengan judul yang dijadikan sebagai judul penelitian.

5) Menyiapkan perlengkapan penelitian

Sebelum dilakukannya penelitian, peneliti harus menyiapkan hal-hal yang diperlukan dalam penelitian yakni instrumen observasi, wawancara, dan bahan komunikasi dengan objek yang bakal dituju.

b. Tahap Pekerjaan Lapangan.

Pada tahap ini dibagi menjadi beberapa bagian yakni:

- 1) Memahami latar penelitian dan persiapan diri.
- 2) Memasuki lapangan.
- 3) Berperan serta sambil mengumpulkan data.
- 4) Mengikuti dan memantau kegiatan serta kondisi pasar.
- 5) Mencatat data.
- 6) Mengetahui tentang tata cara mengingat data.
- 7) Kejenuhan data.
- 8) Analisis dilapangan.

c. Tahap Analisis Data

- 1) Reduksi data ialah memilih data-data yang telah diperoleh, kemudian disesuaikan dengan kebutuhan dalam penelitian dan membuang data yang tidak diperlukan.

- 2) Penyajian data ialah menyajikan dengan jelas data yang telah dipilih dan telah disesuaikan dengan kebutuhan dalam penelitian.
- 3) Penarikan kesimpulan ialah memberikan kesimpulan atas hasil analisis terhadap data yang ada.¹⁴¹



¹⁴¹ Moleong, *Metodologi*, 127-148.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

Objek penelitian skripsi ini adalah Pasar Tegal Besar yang terletak di Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember. Adapun hasil yang diperoleh dari proses penelitian adalah sebagai berikut:

1. Letak Geografis Pasar Tegal Besar

Pasar Tegal Besar atau biasanya oleh kebanyakan masyarakat sekitar sering disebut sebagai Pasar Sabtuan terletak di Jl. Basuki Rahmat No.19 Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember Provinsi Jawa Timur yang terletak di area kode pos 68131.

Pasar Sabtuan letaknya berada ditengah perkampungan warga, hanya saja di depan pasar masih ada lahan kosong, akan tetapi secara umum pasar ini dari arah Barat, Selatan, maupun arah Utara semuanya perkampungan yang padat penduduk. Secara geografis, Kelurahan Tegal Besar terletak dibagian arah pojok Selatan dari bagian wilayah Kecamatan Kaliwates.

Pasar Tegal Besar terletak tidak jauh dari pusat kota Jember, jarak yang hanya sekitar 2 km dari perkotaan membuat pasar ini strategis untuk lokasi berdagang. Pasar Sabtuan yang letaknya tepat di pinggir jalan raya, dan dikelilingi oleh perkampungan maupun perumahan di sekitarnya membuat pasar ini setiap harinya selalu ramai dikunjungi oleh para pembeli untuk membeli makanan maupun membeli bahan-bahan pokok lainnya.

2. Profil Pasar Tegal Besar

a. Sejarah Singkat Berdirinya Pasar Tegal Besar

Pasar Tegal Besar telah berdiri sejak tahun 1990 yang pada mulanya sebagai tempat jual-beli hewan, seperti kambing, sapi, kerbau, dan lain sebagainya. Pasar ini sejak awal banyak yang menyebutnya sebagai Pasar Sabtuan dikarenakan dahulunya Pasar Tegal Besar beroperasi hanya pada hari Sabtu, sedangkan pada hari-hari lainnya tidak beroperasi sebagaimana pada hari Sabtu. Berawal dari kebiasaan masyarakat itulah, kemudian di lidah masyarakat sekitar sering terucap Pasar Sabtuan, bukan lagi Pasar Tegal Besar, meski secara hukum nama pasar ini tetaplah tercatat dengan nama awalnya yaitu Pasar Tegal Besar.

Pasar yang beridiri diatas tanah ± 4.825 M2 pada arah Barat dibatasi oleh perkampungan, begitu juga di arah Selatan dan Utaranya dipenuhi oleh penduduk, sedangkan di arah Timur berbatasan langsung dengan jalan raya.¹⁴²

Awal mula peralihan fungsi dari pasar hewan menjadi pasar sayuran dan pasar sembako seperti saat ini, dikarenakan pada tahun 1998 pemerintah Kabupaten Jember melakukan perencanaan pembangunan di Pasar Sabtuan sebagai upaya merelokasi para pedagang yang ada di Pasar Tanjung. Perelokasian ini disebabkan oleh letak Pasar Tanjung yang berada di tengah-tengah kota kondisinya tidak sesuai bagi pedagang sayuran dan ikan basah, karena bisa menimbulkan limbah di kota dan

¹⁴² <https://dinaspasar.jemberkab.net>

mengakibatkan bau tidak sedap sehingga ditakutkan akan mencemari kesejukan udara perkotaan.¹⁴³

Perencanaan yang dilakukan oleh Pemerintah Kabupaten Jember ini ternyata kurang mendapat apresiasi dari pedagang yang telah bertempat di Pasar Tanjung, karena mereka takut dengan berpindahnya tempat mengakibatkan barang dagangan mereka tidak lagi laris seperti saat berdagang di Pasar Tanjung. Terlebih lokasi yang diberikan oleh pemerintah menurut mereka kurang strategis, sehingga pembeli tidak akan lagi ramai atau dalam artian akan berkurang.

Berawal dari kurangnya apresiasi pedagang dalam relokasi, program pemindahan pedagang dari Pasar Tanjung ke lokasi Pasar Tegal Besar tidak sepenuhnya berhasil, karena banyak pedagang yang telah bertempat di Pasar Tanjung sejak lama tidak mau untuk berpindah ke lokasi yang baru. Namun adapula sebagian kecil pedagang yang mematuhi relokasi tersebut. Berawal dari adanya relokasi tersebut, Pasar Tegal Besar yang dahulunya sekedar sebagai pasar hewan, dengan berjalannya waktu menjadi pasar basah hingga sekarang. Sementara pasar hewan yang dulunya bertempat di area Tegal Besar sekarang dipindah lokasinya ke daerah Pasar Kelompangan.¹⁴⁴

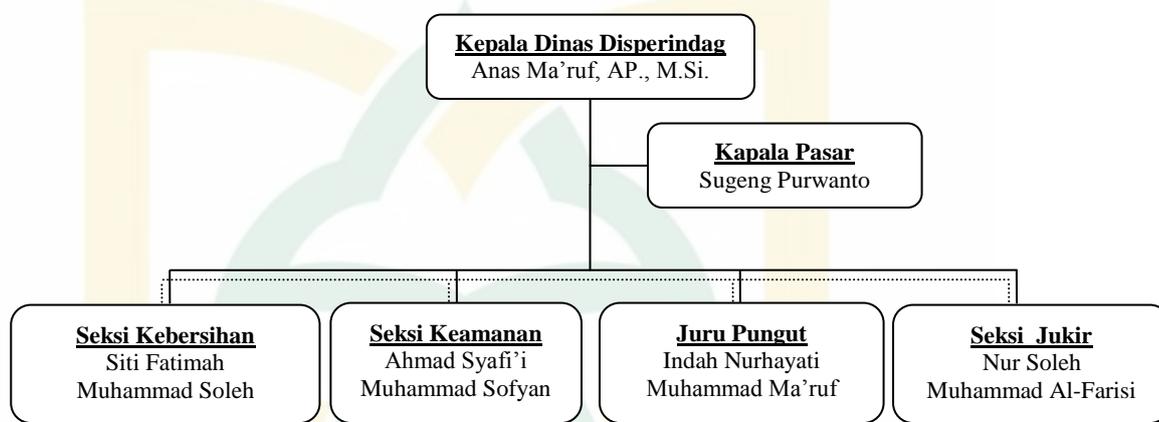
¹⁴³ Sugeng, *Wawancara*, Jember, 23 Maret 2018.

¹⁴⁴ Sugeng, *Wawancara*, Jember, 23 Maret 2018.

b. Struktur Organisasi Pasar

Struktur organisasi adalah bentuk dari rangkaian kinerja dan bentuk jalur instruksi antar lini. Di bawah ini akan digambarkan bagaimana bentuk struktur organisasi Pasar Tegal Besar.

Bagan 4.1
Struktur Organisasi Pasar Tegal Besar



Sumber: Dokumentasi Pasar Tegal Besar

c. Tujuan Pasar Tegal Besar

Memberikan kesempatan pada masyarakat untuk memiliki usaha secara mandiri dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi.

d. Visi dan Misi Pasar Tegal Besar

Visi: Terwujudnya pasar yang memiliki daya saing dan terwujudnya pasar yang efisien dalam pelayanan pada masyarakat.

Misi: 1) Meningkatkan pelayanan pada masyarakat, 2) Meningkatkan pendapatan daerah, dan 3) Meningkatkan efisiensi manajemen pasar.¹⁴⁵

¹⁴⁵ Sugeng, *Wawancara*, Jember, 23 Maret 2018.

B. Penyajian dan Analisis Data

Penyajian data beserta analisis data didapatkan dari hasil penelitian di lingkungan Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember. Data yang diperoleh didapatkan berdasarkan hasil dari observasi dan wawancara kepada pihak yang dianggap berkaitan dengan judul skripsi dan juga paling tahu, semisal Kepala Pasar dan pedagang. Alasan Kepala Pasar dan pedagang dianggap paling tahu, karena mereka yang setiap harinya berkecimpung di Pasar dan juga sebagai pelaku pasar, sehingga hasil data lebih objektif.

Sebelum memasuki pada analisis data secara komprehensif, peneliti akan menganalisa secara singkat tentang jenis Pasar Tegal Besar termasuk dalam kategori pasar persaingan sempurna, persaingan tidak sempurna, monopoli, atau dalam kategori pasar persaingan oligopoli. Karena jenis-jenis pasar akan mempunyai dampak bagi berlangsungnya persaingan pedagang di lapangan.

Jika dilihat dari jumlah pedagang di Pasar Tegal Besar, pedagang disini jumlahnya lumayan banyak, bahkan lebih dari 100 pedagang yang setiap harinya berjualan menjajakan barang dagangannya di area Pasar Tegal Besar, mulai dari pedagang buah, kain, makanan, minuman, maupun bahan-bahan material juga ada. Para pedagang disini menjadi satu tempat di area yang sama yang hanya dipisahkan tembok maupun pembatas dari kain yang tipis yang menjadi penghalang untuk membatasi batas-batas tempat berjualan mereka.

Ciri-ciri pasar yang demikian, jika kita melihat pada kajian teori yang telah dibahas, maka ini termasuk dalam kategori pasar persaingan tidak sempurna

yang ditandai dengan banyaknya penjual yang menjual produk yang dapat dibedakan baik dari segi kualitas, pembungkusan, atau jasa yang ditawarkan oleh produsen. Karena produk yang dihasilkan tidak identik, maka setiap produsen dapat menjual dengan harga yang berbeda dan harga dapat berubah, apabila menginginkan menjual lebih banyak atau lebih sedikit. Setiap produsen seolah-olah memiliki pasar tersendiri yang sedikit berbeda dengan produsen lain. Dikarenakan Pasar Tegal Besar termasuk pasar persaingan tidak sempurna, maka jelaslah persaingan antar pedagang akan sangat pelik. Sehingga menyebabkan usaha-usaha baik yang bersifat lahiriah maupun batiniah akan selalu di upayakan oleh pedagang agar dagangannya laris maupun berusaha menjenggal lawan juga akan berlaku, semisal dengan perang harga ataupun menerapkan *spiritual strategy* sebagai penunjang dalam kemenangan bersaing. Seperti yang dikatakan oleh Pak Sugeng:

“Bermacam-macam mas kalau praktek-praktek seperti hal demikian, terkadang ada yang mengucapkan doa-doa sebelum membuka warung, saya juga sering melihat pedagang-pedagang menyebar garam, terkadang juga ada yang menyebar tanah, dan masih banyak lainnya mas”¹⁴⁶

Dari penuturan Kepala Pasar Tegal Besar tersebut, mengindikasikan bahwa pasar ini termasuk dalam kategori pasar persaingan tidak sempurna menjadikan nilai spiritual sebagai penunjang maupun upaya para pedagang untuk memenangkan persaingan dengan pedagang lainnya dan sebagai upaya langkah preventif dari gangguan eksternal.

Perspektif dari peneliti, jika pasar ini dimasukkan dalam kategori lainnya semisal, pasar persaingan sempurna, oligopoli, dan juga pasar monopoli dirasa

¹⁴⁶ Sugeng, *Wawancara*, Jember, 23 Maret 2018.

tidak cocok. Kenapa? Sebab jika kita mau menganalisis lebih mendalam di lapangan dan juga melihat dari ciri-ciri secara eksplisit pada teori tidak dapat dimasukkan dalam kategori pasar tersebut.

Sehingga dampak dari jenis pasar persaingan tidak sempurna, akan menjadikan pedagang berlomba-lomba dalam bersaing dengan penjual lain. Persaingan yang terjadi bisa dari segi harga, rasa, pelayanan, maupun spiritual sebagai memohon kepada Tuhan agar banyak pelanggan.

Adapun fokus penelitian, serta penyajian dan analisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Latar Belakang Pedagang Menerapkan Spiritual Dalam Usahnya di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

Pada hakikatnya persaingan dalam berdagang merupakan perkara yang umum dikalangan pedagang maupun dikalangan pebisnis. Persaingan disini diupayakan oleh pedagang agar barang yang dipasarkan mampu terjual dengan target yang telah ditentukan, sehingga menghasilkan laba yang sesuai target atau sebanyak-banyaknya.

Pada umumnya persaingan yang berlaku pada kalangan pedagang adalah pada segi kualitas maupun kuantitas barang. Kualitas yang dimaksud semisal dalam segi harga yang terjangkau oleh konsumen, masa bertahannya barang, cita rasa (makanan), pelayanan, dan segmentasi yang tepat pada sasaran. Adapun kuantitas barang yang dimaksud semisal berkaitan dari segi pemenuhan permintaan konsumen.

Tetapi dengan berjalannya waktu, dikalangan pedagang tidaklah sedemikian sederhana dalam bersaing, sehingga menimbulkan usaha-usaha lain yang perlu mendukung agar usaha yang mereka kerjakan mampu bertahan, karena semakin banyaknya pesaing, maka kemungkinan orang yang tidak menyukai pada usaha yang dijalankan juga banyak.

Hal ini seperti yang diungkapkan oleh pedagang yang bernama Ibu Titin:

“Berdagang iku jarene wong tuoku gudune siap lahir lan batine dek, siap lahire maksude gudu masakane enak, tempate strategis, resik, lan nyaman, pelayanane gudu ramah tamah bene wong seng tuku ngoroso seneng karo pelayanane dewe dek, dodolan lek karo mrengut wae meskipun masakane enak utowo murah pun wes, nggak bakal enek seng gelem tuku dek dek. Usaha batine semisal lek wong Islam diakehi wiridane, akeh istighosahe, gawe amalan-amalan seng dikei wong-wong tuo, lan sak pinunggale dek.”¹⁴⁷

(Berdagang menurut orang tuaku haruslah ada persiapan lahir dan batin dek, maksud dari siap lahir seperti masakannya haruslah enak, tempatnya strategis, bersih, dan nyaman, pelayanannya juga harus ramah tamah agar orang yang beli suka ke kita, karena kalau berjualan dengan muka cemberut terus meski masakan yang kita jual murah pun tetap tidak akan ada yang membeli dek. Jika usaha batin semisal bagi orang Islam diperbanyak zikir, istigasan, mengamalkan berbagai amalan yang berikan oleh orang yang dianggap dituakan dan lain sebagainya)

“Lek aku dewe sewaktu dagang yo gawe loro-lorone dek, bene seimbang. Alhamdulillah aku pernah dikei emakku amalan gawe mbukak dagangan dek, yoiku diwacakne bismillahirrohmanirrohim 21 kali lan dikongkon nyebut dulurku dewe seng biasane ndek wong Jowo dikenal dulur papat kiblat limo pancer. Bagi kalangan wong Jowo dulur papat kiblat limo pancer iku dipercoyo seng njogo awake dewe dek, biasane disebut bene gelem njogo ndek usahane dewe. Dulur papat iku biasane juga sering disebut kakang kawah adi ari dek, iku wes mashur ndek kalangan keturunan wong Jowo”

¹⁴⁷ Titin, Wawancara, Jember, 20 Maret 2018

(Saya sendiri sewaktu berdagang menggunakan keduanya dek agar seimbang. *Alhamdulillah* saya pernah dikasih amalan dari Ibukku untuk membuka warung dek yaitu membaca *bismillahirrohmanirrohim* 21 kali dan disuruh menyebut *dulur papat kiblat limo pancer*. Bagi kalangan orang Jawa, *dulur papat kiblat limo pancer* itu dipercaya sesuatu yang menjaga diri kita dek, biasanya disebut saat berdagang agar ikut menjaga pada usaha kita. *Dulur papat kiblat limo pancer* itu terkadang disebut juga *kakang kawah adi ari-ari* dek itu sudah mashur dikalangan anak turun orang Jawa).

Mengingat begitu banyaknya problem dalam dunia dagang, menuntut pedagang harus mampu menyikapinya dengan cara-cara yang tepat, sehingga problem yang ada dapat diselesaikan dengan tepat sasaran agar terjadi pencapaian dari harapan yang diinginkan pedagang dalam menjual barangnya, semisal pedagang ingin laris dagangannya, banyak barang terjual setiap harinya, maupun meningkatkan kesetiaan pelanggan.

Pasar Tegal Besar yang dapat dikategorikan dalam pasar persaingan tidak sempurna, memberikan peluang besar dalam persaingan bebas. Persaingan yang ada di dalam pasar seperti ini, semisal terdapat banyaknya pedagang lain di pasar yang menjual berbagai macam barang yang berbeda-beda dan terkadang pula ada yang sejenis. Untuk mengatasi hal itu, memanglah harus mempunyai strategi masing-masing untuk dapat menarik daya tarik pembeli.

Pedagang Pasar Tegal Besar yang menjual berbagai barang dagangan yang bermacam-macam dan tempatnya berdekatan sangat memungkinkan timbulnya rasa iri dan dengki dikalangan orang-orang yang jualannya merasa disaingi oleh pedagang lain. Sehingga dengan timbulnya rasa iri tersebut akan membuat seseorang menghalalkan segala cara agar mampu menyaingi

pedagang lain dengan cara-cara yang apik maupun yang bersifat negatif, seperti yang dituturkan oleh Pak Sugeng:

“Biasanya pedagang-pedagang yang menggunakan mistik aneh-aneh itu dikarenakan ada iri maupun dengki mas, namanya juga pedagang pastinya ingin dagangannya paling laku maupun laris sendiri mas”.¹⁴⁸

Berawal dari sifat iri ini juga diungkapkan oleh Ibu Edo:

“Namanya orang dagang bermain aneh-aneh itu ada-lah mas, faktornya ya iri dan lain sebagainya juga bias”

Pendapat yang lain juga diungkapkan oleh Ibu Soleha:

“Biasanya orang-orang memang ada mas yang memakai penglaris dan ada jugalah yang memakai azimat-azimat seperti mas tanyakan itu. Faktornya banyak mas, namun paling besar dan banyak menurut saya karena adanya sifat iri dan dengki, karena namanya juga orang dagang kan inginnya dagangannya laris dan juga terkadang merasa tersaingi dengan pedagang lain, sehingga itu dilakukan mas.”

Dari penuturan Pak Sugeng, Ibu Edo, dan Ibu Soleha, awal mula adanya hal-hal mistis berawal dari sifat iri seorang pedagang pada pedagang lainnya yang menginginkan barang dagangannya agar laku paling laris, meskipun mengakibatkan pedagang lainnya rugi tidak menjadi masalah. Karena orang yang sudah tertutupi rasa iri dan dengki pastinya akan melakukan segala sesuatu untuk melancarkan tujuannya dengan cara yang positif maupun negatif.

Terkadang juga keirian yang tumbuh dikalangan pedagang berangkat dari hal-hal sepele, namun orang lain menganggapnya sebagai sebuah masalah yang besar, semisal seperti apa yang dituturkan oleh Pak Sugeng sebagai Kepala Pasar Tegal Besar:

¹⁴⁸ Sugeng, *Wawancara*, Jember, 23 Maret 2018.

“Menurut saya hal ini juga ada kesalahan dari penataan pasar yang kurang rapi mas, dan tidak sesuai dengan standar yang telah tercantum dalam peraturan pemerintah, selain itu juga karena pedagang disini sulit untuk diatur, lha sudah saya tempatkan satu lokasi mereka malah berpindah lagi di tempat yang tidak diperbolehkan. Kayak di depan itu mas, itu kan seharusnya dilarang untuk berjualan, tapi mereka tetep aja ngeyel untuk berjualan di depan pasar. Ini terkadang yang mengakibatkan iri ke temen pedagang lainnya”.¹⁴⁹

Tempat berjualan merupakan salah satu faktor pendukung dalam keberhasilan menjual barang/produk yang dimiliki pedagang. Tempat-tempat berjualan di Pasar Tegal Besar hakikatnya sudah mendapat peraturan dalam penempatan lokasi sesuai dengan jenis barang yang dijual. Semisal peraturan yang diberlakukan oleh Kepala Pasar adalah melarang penjual apapun berlokasi di depan Pasar Tegal Besar, karena hal ini akan membahayakan para pedagang, mengingat jalan raya di depan pasar merupakan jalan yang tiap harinya ramai dengan lalu lintas, selain itu juga agar terjadi kerapian pasar dan juga ada penempatan wilayah yang mengakibatkan tidak adanya persaingan harga antar pedagang. Namun dengan berjalannya waktu, pedagang yang mulanya tertib lama-lama mulai melanggar keputusan dari Kepala Pasar, mereka mulai menempati lokasi yang telah dilarang oleh Kepala Pasar untuk ditempati, sehingga mengakibatkan sifat iri maupun dengki antar pedagang bisa muncul antar pedagang.

Dengan timbulnya sifat iri dan dengki tersebut, mengakibatkan para pedagang berduyun-duyun mencari sebuah alternatif sebagai upaya berjaga-jaga dari hal-hal yang kemungkinan tidak diinginkan dalam perdagangan atau sebagai upaya keselamatan dengan menggunakan spiritualitas untuk

¹⁴⁹ Sugeng, *Wawancara*, Jember, 23 Maret 2018.

menghindari dari gangguan perkara gaib. Karena melihat masyarakat kita yang mempunyai latarbelakang keturunan Jawa maupun Madura masih sangatlah kental dengan kepercayaan yang demikian, sehingga mereka masih sangat umum menggunakan daya spiritual untuk berjaga, bersaing, ataupun mematkan lawan dengan cara-cara yang tidak sehat, semisal memakai dukun dan lain-lain.

Seperti yang di ungkapkan beberapa informan di Pasar Tegal Besar,

Ibu Ida:

“Jujur ya *cong*, kalau sekarang dalam berdagang itu hanya kosongan, kemungkinan banyak yang akan mengganggu *cong*. Sekarang gini aja lho, terkadang orang berbuat baik ke orang lain aja dibalas dengan balasan yang menyakitkan itu ada *cong*, apalagi dalam persaingan berdagang, harus ada persiapan lahir dan batin. Karena kita tidak tahu kapan kita mendapatkan *apes* atau mendapatkan musibah, jadi harus ada persiapan terlebih dahulu. Sebenarnya saya percaya dan tidak percaya pada sesuatu yang berbaur mistik *cong*, akan tetapi pada nyatanya itu banyak kejadian-kejadian yang diluar akal kan banyak. Semisal lah adanya santet, gendam, hipnotis atau yang sekarang banyak dibawakan lagu oleh kalangan penyanyi itu *cong*, jaran goyang dan semer mesem itu kan yo ada tho. Sama juga dalam berdagang seperti saya ini *cong*, ada yang terkadang benci atau gimana lah pada saya, makanya saya berjaga-jaga dengan membaca *shalawat* ketika mau berdagang”¹⁵⁰.

Ibu Ida merupakan pedagang yang sebenarnya tidak mempercayai dengan sesuatu yang berbaur mistis, namun karena pada nyatanya di lapangan masih banyak kejadian yang berbaur mistik, semisal adanya santet, gendam, dan lain sebagainya menjadikan Ibu Ida haruslah mempunyai langkah pencegahan sebelum kejadian tersebut menimpanya mengingat hal ini masih banyak terjadi. Keyakinan Ibu Ida pada persaingan dagang yang

¹⁵⁰ Ida, *Wawancara*, Jember, 10 Maret 2018.

terkadang membuat sikap seseorang benci juga masih nampak muncul, sehingga memperkuat Ibu Ida untuk menggunakan strategi khusus untuk menghadapinya dari segi lahir maupun batin. Langkah yang dilakukan Ibu Ida dalam mencegah berbagai hal yang bersifat mistik dari kemungkinan kebencian seseorang padanya adalah dengan mengamalkan *shalawat* saat beliau akan berjualan di lokasi berjualan. Hal ini juga dinyatakan oleh pedagang lain, yaitu Cak Adi:

“Namanya orang hidup itu harus ada usaha antara lahir dan batin mas, yang terpenting tidak menyimpang dari agama kan. Ibu saya juga mempunyai semacam azimat mas untuk keperluan ini, katanya sih di dapat dari orang tua (orang yang dianggap paham dalam bidang spiritual) gitu. Itu azimatnya di gantung di belakang mas, isinya kayak semacam tanah yang dibalut dengan kain dan luarnya balut dengan kresek hitam itu mas. Saya juga kurang paham dari tujuan dan maksud ibu menaruh itu di dekat pintu belakang mas, saya hanya dikasih tahu sama mertua itu berguna untuk penjaga toko”.¹⁵¹

Kepercayaan pedagang pada sesuatu yang bersifat spiritual juga terlihat tampak pada usaha yang dijalankan Cak Adi yang sehari-harinya berjualan sembako ini menggunakan azimat dari mertuanya yang ditaruh di lokasi berdagang meski ia tidak tahu apa sebenarnya maksud dan tujuan dari pemasangan azimat tersebut. Tetapi kepercayaan yang diyakini oleh Cak Adi sesuai informasi dari mertuanya mengakibatkan dia tetap memasang azimat itu tanpa membuangnya sebagai barang yang tidak berguna. Bahkan azimat itu sudah ada sejak Cak Adi pindah ke lokasi tempat berjualan mertuanya tersebut 2 tahun yang lalu, tetapi azimatnya tetap terpasang dengan

¹⁵¹ Adi, *Wawancara*, Jember, 24 Maret 2018.

tempat yang sama. Kepercayaan yang ada pada Cak Adi ialah azimat tersebut sebagai penjaga toko agar tidak mendapat gangguan dari orang lain.

Selain faktor preventif dari hal-hal yang bersifat abstrak seperti diatas, ada pula pedagang yang menggunakan kemampuan spiritual sebagai upaya meminta dan menambah rezeki. Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Titin:

“Sejatine rezeki iku wes onok seng ngatur dek, akeh lan sitike tergantung pengeran wes, pasrah wae ndek Allah bene enak uripe, hehe. Aku dagang ngene iki yo mong usahaku wae digawe njemput rezeki teko pengeran bene iso nyukupi kebutuhan keluargaku bendinane lan kenek digawe sangune anak-anakku lan iso gawe nyangoni putuku”

(Hakikatnya rezeki sudah ada yang mengatur baik sedikit *maupun* banyaknya tergantung Allah dan pasrahkan saja ke Allah agar hidupnya tenang. Saya berdagang ini intinya sebagai menjemput rezeki dari Allah untuk bisa mencukupi kebutuhan keluarga sehari-hari dan dibuat saku anak sekolah serta bisa memberikan pesangon pada cucu saya)

“Tetapi dadi wong iku gudu tetep enek usaha dek, meskipun Allah iku wes janjine bakal ngekei rezeki ndek kawulone, yo ojo mong pasrah ngenteni. Semisal pas dagang cuma ngaplo wae, enek wong tuku dilayani lan pas ora enek yo wes, ojo sampék koyok ngono dek. Dadi wong iku juga perlu usaha dek, berusaha bene karo Allah ditambah rezekine lan dikei keselamatan waktu dagang. Jenenge wong dagang kan nggak mesti disenengi karo konco dagang liyane terus dek, terkadang enek wae seng nggak seneng karo awake dewe, padahal awake dewe ngorosone nggak tahu nggak seneng ndek wong liyo, tapi ngono kui yo enek wae dek. Tapi aku emoh suuzankaro wong liyo dek”.¹⁵²

(Tetapi menjadi orang itu haruslah tetap ada usaha dek, meskipun hakikatnya Allah sudah menjanjikan rezeki pada hamba-Nya, jangan hanya pasrah saja. Semisal sewaktu berdagang cuma *ngaplo*, saat ada pembeli dilayani dan setelahnya tidak ada kegiatan lain, jangan seperti itu dek. Jadi orang juga perlu ada usaha agar sama Allah ditambah rezekinya dan diberikan keselamatan waktu berdagang. Karena orang berdagang tidak pasti seterusnya disukai oleh teman dek, terkadang ada juga yang tidak menyukai ke kita, padahal perasaan kita tidak

¹⁵² Titin, Wawancara, Jember, 20 Maret 2018

pernah berbuat jelek padanya, tetapi seperti itu memang ada dek. Tetapi saya tidak mau suuzan sama orang lain)

Hal ini juga diungkapkan oleh Pak Imam:

“Dadi ngene le, jenenge wong Jowo iki sek kentel karo hal-hal gaib seng koyok takokne ngunu kui, semisale penglaris ngunu kui yo sek akeh seng gawe, cuma kan jarang seng di dudohke ndek konco le, iso dadi masalah egko lek sampek di dudohne”.

(Jadi gini nak, namanya orang Jawa masih sangat kental dengan ajaran-ajaran kepercayaan Jawa seperti itu, semisal penglaris itu masih banyak digunakan, cuma jarang yang ditampakkan kepada teman pedagang lain, bisa-bisa jadi masalah kalau sampai ditampakkan)¹⁵³

Ibu Titin merupakan pedagang yang hakikatnya meyakini bahwa ketentuan rezeki sudah diatur Oleh Allah SWT dengan seadil-adilnya. Namun, melihat Allah adalah zat pengatur segala rezeki makhluknya, Ibu Titin tidak hanya pasrah dengan ketentuan yang sudah dijanjikan Allah tentang rezeki tersebut. Bagi beliau, pasrah adalah jalan yang perlu ditempuh setelah semua usaha dikerahkan dengan berbagai cara untuk dapat meningkatkan usaha yang dijualnya. Usaha yang dimaksud oleh Bu Titin ialah menggunakan spiritualitas sebagai penarik rezeki atau agar Allah memberikan rezeki tambahan yang telah ditetapkan. Jadi, beliau mengamalkan beberapa amalan seperti yang disebutkan di atas sebagai jalan untuk menarik rezeki dan usaha *batiniah* untuk meminta pada Allah agar rezeki yang diberikan bisa dikasih lebih, sehingga hasilnya pun bisa lebih dari cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya.

Selain sebagai penarik rezeki, lagi-lagi para pedagang masih meyakini dengan adanya pedagang lain yang terkadang mempunyai sifat iri dan dengki,

¹⁵³ Imam, *Wawancara*, Jember, 22 Juli 2018.

sehingga menjadikan spiritualitas sebagai upaya langkah preventif dari gangguan orang lain, hal ini termasuk yang diungkapkan Ibu Titin. Sedangkan Pak Imam meyakini adanya penglaris yang mana dalam sepengetahuannya hal itu dipercaya agar melariskan dagangan.

Mengingat masyarakat keturunan Jawa dan Madura tergolong mempunyai kepercayaan yang cukup kental dalam nilai spiritual, mereka juga menjadikan spiritual sebagai upaya dalam menyelesaikan masalah-masalah yang mereka anggap tidak biasa. Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Ida:

“Saya juga beberapa bulan ini merasa heran dengan warung saya *cong*, masak setiap malam senen dan malam kamis mesti sepi tidak seperti biasanya. Padahal biasanya saya mampu menjual sampai 6 kg beras setiap harinya, bahkan terkadang lebih juga bisa termasuk pada malam senen dan malam kamis juga *cong*. Pada awalnya saya tidak mau suudzuon ini ada yang mengganggu atau gimana, saya tetap berusaha sabar dan terus bersabar untuk tetap berjualan pada malam-malam tersebut. Akan tetapi pada akhirnya saya berusaha mencari jalan alternatif untuk minta bantuan ke Kiai Wahid *cong*, saya utarakan permasalahan saya kepada Kiai seperti ini dan seperti ini permasalahan saya saat berdagang. Kemudian Kiai Wahid memberikan saya amalan bacaan Ayat Kursi untuk dibaca 3 kali, tetapi pas tak tanya apa ada yang mengganggu saya Kiai ? Kiai malah Cuma senyum-senyum dengan santainya mengatakan “Sudah amalkan dulu itu, semoga warungmu bersinar lagi dan tidak gelap”¹⁵⁴

Melihat fenomena masyarakat Jawa maupun Madura yang masih mempunyai kepercayaan kuat terhadap spiritual, menjadikan pedagang saat mengalami hal-hal yang tidak biasa seperti yang dirasakan oleh Ibu Ida lebih memilih ke orang-orang yang dianggap mempunyai kemampuan lebih seperti Kiai Wahid. Mereka meyakini dengan adanya hal tersebut ada kaitannya dengan perkara gaib yang mengganggu usaha beliau dalam berdagang,

¹⁵⁴ Ida, *Wawancara*, Jember, 10 Maret 2018.

sehingga membutuhkan seseorang untuk melawan perkara tersebut dengan orang yang dianggap paham dalam dunia gaib. Ibu Ida menjadikan rujukan dalam mengatasi masalah warungnya yang sepi ke Kiai Wahid bukan karena tanpa sebab, Kiai Wahid yang menurut Ibu Ida adalah tokoh agama yang mampu memberikan solusi dengan keilmuan yang ia miliki, semisal disini Ibu Ida diberi Kiai Wahid amalan Ayat Kursi yang dibaca 3 kali saat akan membuka warungnya agar warungnya bersinar dan tidak gelap lagi.

Dari hasil wawancara tersebut, maka dapat dipahami bahwa latar belakang pedagang di Pasar Tegal Besar menggunakan spiritual pada usaha mereka ada beberapa, yaitu :

- a. Agar barang yang diperjualbelikan laris dan meningkatkan kesetiaan pelanggan.
- b. Sebagai langkah preventif dari segala gangguan-gangguan eksternal, terlebih pada gangguan yang bersifat gaib yang diakibatkan dari sifat iri maupun dengki seseorang kepada orang lain.
- c. Mengharapkan keselamatan dari gangguan eksternal, baik bersifat lahir maupun batin.
- d. Sebagai penarik rezeki dan untuk mengharap agar diberikan tambahan rezeki dari kadar semestinya.

2. Macam-Macam Pengimplementasian Spiritual Pedagang di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

Melihat fenomena-fenomena spiritual yang nyatanya ada dikalangan pedagang Pasar Tegal Besar. Maka, pedagang juga mempunyai cara-cara tertentu dalam pelaksanaan spiritual yang mereka lakukan dalam setiap ritual kesehariannya. Pengimplementasiannya pun berbeda-beda pada setiap individu sesuai dengan keyakinan mereka masing-masing ataupun sesuai dengan orang yang memberikan kepada pedagang dan juga ilmu yang telah mereka ketahui dalam bidang spiritual yang mereka terapkan.

Hal ini terbukti dari beberapa pernyataan pedagang yang telah di wawancara oleh peneliti, diantaranya adalah Ibu Ida:

“Biasanya saya membaca *shalawat* saat akan membuka warung sebanyak 7 kali *cong*, biar tidak menaruh curiga pada orang lain saya biasanya tidak memasang badan seperti orang berdoa saat salat begitu yang harus menghadap kiblat lalu menadahkan tangan dan membaca *shalawat*, tidak demikian. Saya membacanya saat menata-nata perlengkapan dagangan *cong*, jadi aman tidak terlalu mencolok kelihatan.

“Selain seperti itu saya juga biasanya lakukan saat pelanggan membeli makanan, pas waktu belum ada pelanggan itu saya sambil duduk dan dihati saya juga membaca *shalawat* sebanyak-banyaknya dengan selalu berharap agar dagangan saya rame di kunjungi pembeli. saat mau membuka warung itu saya berusaha dalam keadaan suci atau mempunyai wudhu terlebih dahulu, lalu saya baca *shalawat* seperti biasanya terlebih dahulu. Kemudian setelah selesai membaca *shalawat*, saya melanjutkan dengan membaca Ayat Kursi sebanyak 3 kali dan setelah selesai semuanya saya akan meniup-niupkan ke barang dagangan dan gerobak saya, biar setan-setannya kabur. Hehe”¹⁵⁵.

Dari penuturan Ibu Ida, peneliti melihat cara yang digunakannya ada tiga pokok yang menjadi waktu amalannya, yaitu ia mengimplementasikan

¹⁵⁵ Ida, *Wawancara*, Jember, 10 Maret 2018.

amalan spiritual saat akan memulai berdagang dan saat menunggu pelanggan. Ibu Ida saat akan memulai atau membuka warungnya dengan menyertai bacaan *shalawat* sebanyak 7 kali dan Ayat Kursi 3 kali yang dilakukan saat menata-nata barang dagangannya. Hal ini dilakukan agar pedagang lain tidak menaruh curiga pada beliau dengan amalan yang telah Ibu Ida terapkan tersebut. Setelah melaksanakan bacaan-bacaan tersebut, Ibu Ida melanjutkan dengan meniup-niupkan pada barang dagangan dan rombongan yang ia miliki. Selain itu, *shalawat* juga dibaca sebanyak-banyaknya oleh Ibu Ida saat menunggu pelanggan agar datang membeli barang yang ia jual.

Selain dari pernyataan dari Ibu Ida juga ada pernyataan dari pedagang makanan Ibu Titin yang hampir mempunyai kemiripan dari proses implementasinya, seperti ungkapannya yaitu:

*“Lek aku dewe gunake amalan iku sewaktu arep bukak warungku dek. Prakteke ngene, dadi pas aku teko lokasi daganganku nglangkahne sikil ku seng tengen disek, jarene supoyo biso nekakne kebejanaan (keapikan). Dadi aku nyobo istikamah setiap teko selalu tak ushakne sikilku seng tak langkahne tengen disek, aku ngarepe yo bene akeh keapikan seng teko mreng ndek daganganku. Wes sak rampunge iku, karo noto-noto barang dagangan disambi moco bismillahirrohmanirohim 21 kali karo di mantebne atine. Tetapi sewaktu moco ngene kie di ushakne gudu keadaan suci dek, ojo sak karepe dewe, engko moco karo ngentut-ngentut utowo omong-omongan yo gak apik. Dilanjut sak rampunge moco bismillahirrohmanirohim 21 kali aku mbatin dulur kandungku ngene “Duh dulur papat ku, kakang kawah adi ari-ari, jogonen laku-ku, lancarne daganganku, adohne balak-balak seng sejo olo ndek aku”. Pada intine nglakono ngene iki bukane kito gak percoyo marang kuasane gusti pengeran dek, memang lah Allah iku wes njanjine masalah rezeki awake dewe kabeh, bahkan ora mong menungso tok seng dijanjine rezeki iku, kewan, tumbuhan, lan sak pinunggale wes di kei rezeki dewe-dewe karo Allah”.*¹⁵⁶

¹⁵⁶ Titin, Wawancara, Jember, 20 Maret 2018

(Saya sendiri dalam mengimplementasikan amalan sewaktu akan *membuka* warung dek. Prekteknya saat saya sampai dilokasi berjualan melangkahakan kaki bagain kanan dahulu agar banyak kebaikan yang datang. Jadi, saya mencoba mengistikamahkan praktek tersebut agar kebaikan selalu datang dijualanku dek. Setelah itu, membaca *bismillahirrohmanirohim* sebanyak 21 kali dengan penuh kemantapan (hati). Tetapi sewaktu melakukan amalan tersebut harus dalam keadaan suci dek, jangan seenaknya sendiri melaksanakan dengan keadaan kentut-kentut ataupun ngobrol dengan orang lain. Setelah pembaca *bismillahirrohmanirohim* sebanyak 21 kali selesai, maka saya membatin (memanggil secara batin/lewat hati) saudara kandungku sendiri seperti ini “*duh dulur papat ku, kakang kawah adi ari-ari, jogonen laku-ku, lancarne daganganku, adohne balak-balak seng sejo olo ndek aku*”. Inti dari pembacaan tersebut bukan berarti saya tidak percaya kepada Allah SWT dek, memang hakikatnya Allah sudah menjanjikan rezeki pada setiap hambanya, bahkan janji Allah diperuntukkan bukan hanya untuk manusia, tetapi termasuk hewan, tumbuhan, dan lain seabinya sudah diberi rezeki sendiri-sendiri oleh Allah SWT).

Pelaksanaan amalan yang dilakukan oleh Ibu Titin semuanya dilaksanakan diawal sebelum membuka warung dengan menggunakan dua amalan andalannya yaitu bacaan *bismillahirrohmanirohim* 21 kali dan membatin dulur kandungya (*papat kiblat limo pancer*). Dalam membaca kedua andalannya tersebut, menurut penuturan Ibu Titin haruslah dalam keadaan suci, karena keduanya berisikan berupa doa dan harapan yang ditujukan kepada zat yang dianggap akan membantu yaitu Allah dan *sedulur* kandungya. Pembacaan yang dilakukan dengan keadaan tidak suci dan dibarengi dengan obrolan-obrolan, menurut Ibu Titin tidaklah baik.

Berikut ini pernyataan dari pedagang lainnya yaitu dari Ibu Edo yang mempunyai latar belakang seorang alumni pesantren:

“Jadi gini mas, untuk salat duha dan salat malam saya hanya melakukan 2 rokat’at setiap harinya, karena faktor kecapekan mas dan waktunya juga banyak untuk ngurusi dagangan ini mas. Kalau pagi harus mempersiapkan bahan-bahan untuk jualan di sore harinya dan

sewaktu tengah malam pulang dari jualan juga kecapekan mas, jadi ya semampuku wes yang penting istikamah. Tapi, kalau bapak kuat mas, bapak terkadang salat sampe 8 rakaat dan bahkan masih sering ditambahi salat-salat lainnya. Kalau membaca surat Al-Waqi'ah itu biasanya saya baca setelah salat duha, terkadang satu kali, dua kali, dan paling mentok kalau saya sampai tiga kali. Berbeda lagi kalau bapak mas, suami saya terkadang bisa sampai 25 kali mengulang-ulang membaca surat Al-Waqi'ah mulai sehabis duhur hingga menjelang asar, dan memang saya beruntung mempunyai suami kayak bapak ini mas, hehe. Kalau bapak sendiri terkadang masih ditambah dengan pembacaan rotibul hadad mas, setiap habis asar sebelum berangkat ke pasar”

“Setelah sampai di pasar biasanya saya membuka dengan membaca bismillah 3 kali dan membaca *shalawat* 7 kali mas. Saya juga berusaha selama berjualan *bershalawat* terus biar hati saya lebih tenang mas. Selain itu saya juga berusaha mengamalkan ajaran Rasulullah mas, dengan memperbanyak sedekah. Hitung-hitung juga sambil mengeluarkan zakat mal saya berdagang mas”.¹⁵⁷

Ibu Edo yang mempunyai latar belakang seorang alumni pesantren memiliki banyak amalan maupun bacaan-bacaan yang dilakukan sebagai amalan andalan menurut ilmu yang diketahuinya selama *nyantri*, sehingga banyak amalan yang dikerjakan setiap harinya sebagai upaya pendekatan pada illahi dengan beberapa macam, yaitu salat duha, salat malam dan membaca Al-Waqiah, Rotibul Hadad, *Shalawat*, *Bismillah*, serta melakukan sedekah. Untuk pelaksanaan salat-salat sunah, Ibu Edo melakukannya dirumah bersama dengan suami yang kebetulan juga alumni pesantren. Ibu Edo melakukan salat sunah dalam kesehariannya biasa melaksanakan minimal 2 rakaat, sedangkan suaminya kuat hingga 8 rakaat dan bahkan masih ditambah dengan salat lainnya. Bahkan pembacaan surah Al-Waqiah yang mana dipercaya dapat mendatangkan rezeki dibaca berkali-kali oleh suami beliau

¹⁵⁷ Edo, *Wawancara*, Jember, 01 Maret 2018

dan Ibu Edo dalam upayanya dalam usaha spiritual untuk pendekatan pada Allah SWT, dan sewaktu masih di rumah pada waktu setelah salat Duha dan sehabis salat Zuhur yang dilakukan oleh suami Ibu Edo. Belum selesai dengan surah Al-Waqiah, Pak Edo melanjutkan dengan bacaan Rotibul Hadad setelah salat Asar sebagai upaya tolak-balak dari marabahaya. Dari berbagai amalan yang diistikamahkan oleh pasangan suami istri ini merupakan bentuk kelebihan ilmu, karena mereka pernah *mondok* selama beberapa tahun sehingga banyak ilmu-ilmu spiritual yang mereka dapat dari berbagai guru/ustad yang berguna bagi usaha yang mereka jalankan pasca membina rumah tangga semenjak beberapa puluh tahun yang lalu.

Mengingat pedagang-pedagang di Pasar Tegal Besar mempunyai berbagai macam kepercayaan yang berbeda-beda dan cara-cara yang mereka yakini nilai spiritual tersendiri, semisal Cak Adi dalam usahanya memakai metode pernafasan dan azimat sebagai upaya penarik rezeki yang penerapannya seperti yang di ungkapkannya:

“Kalau pernafasan yang saya lakukan sendiri itu mas, memang salah satu niat yang saya tujukan selain mendekat kepada sang pencipta juga saya selalu meminta dalam heningnya pikiran untuk masalah rezeki yang lebih dan cukup mas. Jadi, untuk masalah rame dan tidaknya toko saya ini saya serahkan pada Allah mas, tapi bukan dengan pasrah kita hanya diam, saya juga selalu sepenuh hati memohon tambahan rezeki”.

“Ibu saya juga mempunyai semacam azimat mas untuk keperluan ini, katanya sih di dapat dari orang tua (orang yang dianggap paham dalam bidang spiritual) gitu. Itu azimatnya di gantung di belakang mas, isinya kayak semacam tanah yang dibalut dengan kain dan luarnya balut dengan kresek hitam itu mas”.¹⁵⁸

¹⁵⁸ Adi, *Wawancara*, Jember, 24 Maret 2018.

Dari berbagai temuan spiritual yang didapat oleh peneliti di lapangan, praktek usaha spiritualitas yang dilaksanakan Cak Adi merupakan yang mungkin jarang kita dengar, yaitu menggunakan metode pernafasan. Metode pernafasan merupakan usaha seseorang untuk berkontemplasi dengan alur nada nafas yang diatur sedemikian rupa yang telah diajarkan oleh guru-guru spiritual mereka masing-masing, semisal Cak Adi mendapatkan dari organisasi yang ia ikuti, yaitu Persaudaraan Setia Hati Terate (PSHT). Selain menjalankan olah nafas, warung yang ditempati Cak Adi juga menggunakan azimat yang diletakkan di dekat pintu belakang yang dibungkus dengan kresek berisikan semacam tanah. Kepercayaan yang demikian merupakan bentuk dari keberadaan masyarakat kita yang masih percaya dengan spiritualitas kejawen, yaitu azimat.

Adapula hasil dari wawancara dengan Pak Imam dan Ibu Soleha yang keduanya melakukan kegiatan spiritual diluar perdagangan, seperti ungkap Pak Imam:

“Aku dewe selama iki yo gunakne le, soale gawe jogo-jogo bene selamet teko gangguane wong seng gak demen karo aku. Aku selama iki ngamalne ayat kursi 41 kali le tiap mari salat magrib lan salat subuh. Karo dungo tolak balak setiap mari ngamalke iku lan njaluk karo Allah supoyo rezekiku dilancarne lan ditambah”.

(Selama ini saya juga menggunakan amalan *nak* agar selamat dari orang-orang yang tidak menyukai kepada saya. Selama ini saya mengamalkan ayat kursi sebanyak 41 kali setiap selesai salat magrib dan setelah salat subuh, setelah itu berdoa dengan doa tolak-balak dan dilanjut meminta kepada Allah agar diberikan kelancaran dan ditambah rezeki saya).¹⁵⁹

Adapun yang diungkapkan oleh Ibu Soleha:

¹⁵⁹ Imam, *Wawancara*, Jember, 22 Juli 2018.

“Jadi, biasanya kalau hari Jumat saya mencoba istikamahkah untuk bersedekah kepada fakir miskin mas. Terkadang nasi bungkus itu saya bagi-bagikan meski cuma 10 bungkus nasi. bagi saya itu merupakan penglaris dan tolak balak paling hebat mas”¹⁶⁰

Kedua pedagang sembako tersebut menunjukkan kesemuanya melakukan kegiatan spiritual diluar perdagangan yang mana amalannya berupa amalan bacaan Ayat Kursi 41 kali seperti yang dilakukan oleh Pak Imam, sedangkan Ibu Soleha dengan melakukan sedekah pada tiap hari Jumat.

Dari hasil wawancara tersebut, maka dapat dipahami bahwa ada beberapa macam cara implementasi strategi spiritual oleh pedagang pasar Tegal Besar, yaitu:

- a. Saat akan memulai berdagang yang digunakan mereka berbagai hal, semisal membaca *Shalawat*, *Bismillah*, kidung Jawa, dan lain sebagainya.
- b. Saat perdagangan sudah berjalan dan saat menunggu pelanggan dengan bacaan maupun amalan yang mereka miliki.
- c. Diluar perdagangan yang biasanya diimplementasikan dengan bentuk salat-salat sunah maupun doa-doa yang percaya dalam agama Islam, namun juga ada yang masih percaya menggunakan azimat seperti yang dilakukan warung Cak Adi.

¹⁶⁰ Soleha, *Wawancara*, Jember, 22 Juli 2018.

3. Dampak-Dampak Yang Dirasakan Pasca Pedagang Mengimplementasikan Spiritual di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

Pedagang yang menerapkan spiritual sebagai upaya dan penunjang dalam persaingan perdagangan mempunyai tujuan masing-masing dari implementasi yang dipercayainya. Tujuan yang diinginkan oleh pedagang bermacam-macam sesuai dengan keperluan yang mereka butuhkan.

Dalam penerapan spiritual akan mempunyai dampak-dampak tersendiri bagi pelaksanaannya tergantung dari tujuan mereka dalam melakukan ritual tersebut. Pada hakikatnya dampak penerapan spiritual dalam berdagang yang lebih tahu adalah pelaku itu sendiri. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Pak Sugeng:

“Dampak atau harapan dari penerapan yang dilakukan itu mestinya bermacam-macam mas, karena melihat persaingan yang ketat dan banyaknya pedagang lain yang sejenis dengan dagangan yang dijual”.¹⁶¹

Meski demikian, peneliti pasca melakukan observasi pada pedagang, khususnya pada pedagang Tegal Besar, menemukan beberapa dampak yang cukup signifikan bagi psikologi pedagang dalam berjualan. Karena masyarakat kita yang masih sangat kental percaya dengan usaha yang bukan hanya pada segi lahiriah, tetapi mereka juga percaya dengan daya yang dihasilkan kegiatan olah spiritual. Dampak yang dimaksud oleh peneliti diantaranya ialah menimbulkan kepercayaan dalam berdagang, menurunkan sifat saling curiga pada pedagang lain, lebih siap dalam menghadapi berbagai

¹⁶¹ Sugeng, *Wawancara*, Jember, 23 Maret 2018.

kemungkinan yang akan terjadi baik dari segi lahir dan batin. Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Ida:

“Menurut saya *cong*, dalam berdagang persaingan memanglah berjalan sangat kental, akan tetapi terkadang tidaklah terlalu di perlihatkan. Jadi, seperti yang saya katakan tadi, harus siap luar dan dalam. Dampak pembacaan *shalawat* sebenarnya saya tidak tahu juga *seh*, pokok saya baca aja sesuai keyakinan saya. Pokok saya niatkan mencari keselamatan dari marabahaya begitu *wes*”.

(Kalau pembacaan Ayat Kursi yang saya dapat dari Kh.Wahid itu mestinya berguna untuk menghapus kejelekan-kejelekan dan gangguan-gangguan mungkin *cong*, sebab dari Kh.Wahid sendiri tidak menjelaskan ke saya apa manfaat dari pembacaan Ayat Kursi itu sendiri).

Dari penuturan Ibu Ida terlihat tampak bahwa meskipun tidak tahu arti dan maksud sesungguhnya dari yang ia bacakan setiap harinya, ia tetaplah ada keyakinan bahwa dengan hal ini akan mempunyai kebaikan dalam usahanya. Sehingga rasa curiga dan suuzan kepada pedagang lain akan bisa diredam, karena kepercayaan pedagang terhadap aktivitas spiritual yang setiap harinya dilaksanakan membawanya lebih percaya diri untuk menjalani persaingan.

Secara psikologi, dampak lain yang dirasakan adalah rasa aman dan tenang saat berdagang seperti yang dirasakan oleh Pak Imam, seperti untkannya:

“*Dampak e menurutku seng tak rasakne selama iki yo, pertama ngroso luweh tentrem lan ayem, kepindo selama dagang dikei kesehatan karo Allah, ketelu rezeki karo Allah dikei wae, semisal wayahe butuhe tambah akeh yo alhamdulillah Allah ngekei rezeki luweh yoan*”.¹⁶²

(Dampak yang saya rasakan selama ini, pertama merasa lebih *tentrem* dan *ayem*, kedua selama berdagang diberikan kesehatan oleh Allah,

¹⁶² Imam, *Wawancara*, Jember, 22 Juli 2018.

ketiga rezeki sama Allah dikasih terus, semisal sewaktu keperluan tambah banyak, alhamdulillah Allah juga memberikan rezeki lebih untuk mencukupi kebutuhan tersebut).

Pada penuturan Pak Imam menunjukkan bahwasanya dalam berdagang dengan menggunakan spiritual mampu mendapatkan ketenangan dan kenyamanan pada saat menjalani aktivitasnya dalam berdagang, sehingga kegelisahan ataupun rasa iri kepada pedagang lain bisa dikurangi atau bahkan dihilangkan. Karena dengan perasaan yang demikian, seseorang akan lebih percaya diri dan *positive thinking* terhadap siapapun, termasuk kepada pesaing dagang.

Pada seseorang yang menjalankan usaha lahiriah dan batiniah, terkadang menimbulkan harapan-harapan dari pelakunya yang dapat membuat pelakunya semakin lebih mantab terhadap amalnya, seperti ungkap

Ibu Soleha:

“Dampak yang saya harapkan ialah agar dagangan saya ini diberikan kelancaran, keberkahan, kelurusan, dan juga agar dijauhkan dari marabahaya mas”.¹⁶³

Dari penuturan Ibu Ida yang memiliki beberapa harapan pasca ia melakukan usaha spiritual berupa amalan sedekah setiap hari Jumat merupakan bentuk harapan yang akan menumbuhkan sifat-sifat kepercayaan kepada Tuhan Semesta Alam bahwa segala-galanya akan mampu dijadikan sebagai jembatan untuk mencapai harapan yang di inginkan berupa kelancaran dalam berdagang, sehingga pada selanjutnya pedagang yang mempunyai amalan spiritual akan lebih percaya diri menghadapi segala

¹⁶³ Soleha, *Wawancara*, Jember, 22 Juli 2018.

cobaan yang akan terjadi dan juga lebih percaya diri saat bersaing dengan pedagang lain, sehingga saat usahanya ramai bersyukur dan saat sepi tidak suuzan kepada orang lain.

Jika melihat dari sudut pandang ekonomi, pada hakikatnya mereka semua menyadari bahwa rezeki sudah diatur oleh Allah SWT, tetapi peneliti melihat ada perbedaan terhadap orang yang menerapkan spiritual secara signifikan dan orang yang hanya sekedar pasrah tanpa usaha secara spiritual. Perbedaan disini terlihat dari keramaian pelanggan, jumlah pelanggan, maupun segi pengembangan usaha yang dijalankan. Semisal seperti yang di ungkapkan oleh Pak Haji Imron :

“Saya berjualan mulai pagi hingga larut malam kan payah banget, jadi melakukan salat wajibnya ala kadarnya wes, dan tidak pernah saya salat-salat sunah seperti salat duha, salat tahajut, dan lainnya dek. Sebenarnya saya pingin melakukan, biar ada perubahanlah dalam hidup saya. Masak saya sejak kecil, muda, dan bahkan sampai sekarang begini-begini aja. Sebenarnya saya tahu, kalau kita jarang beribadah dan jarang mendekat kepada Allah itu rezekinya juga akan semakin sedikit dek, bagaimana tidak ? soale kalau seperti itu kan sama halnya kita tidak ada rasa terimakasihnya pada Allah yang diberikan dengan gratis kita dek”.¹⁶⁴

Sosok Pak Haji Imron yang telah berkecimpung dalam dunia dagang semenjak 30 tahun silam bisa dikatakan sebagai penjual senior dari beberapa informan yang didapat oleh peneliti di pasar. Namun dalam usianya yang sudah menua dan berpuluh-puluh tahun berdagang, Pak Imron yang berjualan bakso dan soto merasakan kehidupannya dari dulu hingga sekarang begitu-begitu saja (ekonominya tidak ada peningkatan/usahanya tidak bisa berkembang). Setelah diselidiki lebih mendalam oleh peneliti dan dari

¹⁶⁴ Imron, *Wawancara*, Jember, 12 Maret 2018

ungkapan Haji Imron sendiri ia hanyalah pasrah kepada Allah SWT dan untuk usaha-usaha spiritual yang gunakan hanya sekedar kepasrahan tersebut. Bahkan untuk salat fardu (salat Subuh, Zuhur, Asar, Magrib, dan Isya) terkadang ditinggalkan karena kecapekan setelah berdagang selama seharian.

Berbeda dengan pedagang-pedagang lain yang cukup percaya dan istikamah melakukan proses spiritual dalam usahanya, semisal Ibu Edo yang secara istikamah mengamalkan beberapa amalan yang dipercayainya sebagai penarik rezeki dan kini telah mempunyai dua cabang warung makanan. Seperti ungkapnya:

“Setelah 5 tahun saya berdagang dan mencoba mengistikamkan bacaan dan amalan tersebut, alhamdulillah saya sudah bisa membuka cabang dari warung saya ini mas, satunya bertempat di daerah pasar selatan sana. Mungkin ini juga berkah dari pengamalan tersebut, karena saya meyakini ketika kita mau mendekat sama zat pemberi rezeki, tidak mungkin kita dibiarkan miskin. Karena berdagang itu bukan semata-mata lahirnya saja yang bagus mas, tetapi batinnya juga harus bagus, maksute juga harus ada usaha batiniahnya mas”.¹⁶⁵

Ibu Edo merupakan pedagang yang begitu banyak menggunakan berbagai spiritualitas dalam usahanya seperti yang dijelaskan di atas. Dari berbagai usahanya mengistikamkan berbagai amalan yang ia laksanakan tiap hari ternyata mempunyai perbedaan dengan pedagang yang hanya pasrah. Ibu Edo kini memiliki dua cabang warung dagang yang tiap harinya bisa menghabiskan hingga 25 kg beras setiap harinya. Meskipun secara rasional ini tidaklah semata-mata karena amalan maupun doanya semata, karena dalam perdagangan memanglah butuh unsur lahir dan batin yang seimbang

¹⁶⁵ Edo, *Wawancara*, Jember, 01 Maret 2018

agar berjalan sesuai dengan harapan, mengingat persaingan berjalan begitu pelik terlebih jika menyangkut mistisme harus ada upaya penangkalan.

Dari hasil wawancara di atas diketahui dampak penerapan strategi spiritual secara garis besar ada dua, yaitu :

- a. Secara psikologi diantaranya ialah menimbulkan kepercayaan dalam berdagang, menurunkan sifat saling curiga pada pedagang lain, lebih siap dalam menghadapi berbagai kemungkinan yang akan terjadi baik dari segi lahir dan batin.
- b. Secara ekonomi, pada hakikatnya mereka semua menyadari bahwa rezeki sudah diatur oleh Allah SWT, tetapi peneliti melihat ada perbedaan terhadap orang yang menerapkan spiritual secara signifikan dan orang yang hanya sekedar pasrah tanpa usaha secara spiritual. Perbedaan disini terlihat dari keramaian pelanggan, jumlah pelanggan, maupun segi pengembangan usaha yang dijalankan.

C. Pembahasan Temuan

Berdasarkan data yang diperoleh dari wawancara beberapa informan dan pelaksanaan observasi di lingkungan Pasar Tegal Besar yang berlokasi di Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember, dan melalui beberapa dokumentasi di lingkungan pasar, maka data tersebut disajikan dan dianalisa melalui pembahasan temuan. Hal tersebut merupakan tanggapan dari beberapa pertanyaan peneliti serta pengkajian teori yang telah dibahas pada bab sebelumnya.

Pembahasan tersebut akan diuraikan sesuai dengan temuan-temuan penelitian selama penelitian berlangsung. Fokus penelitian yang akan dibahas adalah sebagai berikut :

1. Latar Belakang Pedagang Menerapkan Spiritual Dalam Usahanya di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

Pada hakikatnya rezeki sudah diatur oleh Allah SWT dengan kadarnya masing-masing, baik pebisnis, guru, petani, pegawai, sopir, presiden sampai hewan dan tumbuhan sekalipun sudah diatur oleh Allah SWT dan dibagikan secara adil. Akan tetapi seorang pedagang harus tetap kerja keras agar usaha yang dijalankan mencapai titik maksimal yang menjadi tujuannya dan juga meminta (berdoa) kepada Sang Pencipta alam semesta agar rezeki yang diberikan ditambah.¹⁶⁶

Dalam kenyataan di lapangan, para pedagang mempunyai beragam latarbelakang dalam menerapkan strategi spiritual sebagai upaya batiniah dalam bersaing maupun sebagai upaya pertahanan dari gangguan-gangguan yang tidak diinginkan. Hal ini terjadi, karena masyarakat kita masih mempunyai kepercayaan yang kuat terhadap nilai yang ada dalam spiritual dan juga masih mempunyai kepercayaan pada hal-hal yang mistis, sehingga mereka menganggap perlu adanya pencegahan yaitu dengan melakukan langkah-langkah spiritual tertentu untuk mencari keselamatan dari gangguan orang-

¹⁶⁶ Faisal dan Yahya Yunanta, *Bismillah Aku Berbisnis*, 39.

orang mempunyai sifat iri dan dengki yang terkadang nekat melakukan segala cara dalam rangka bersaing, yang terkadang hingga melakukan hal magis.

Strategi merupakan langkah-langkah awal yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Terkadang langkah yang harus dihadapi oleh perusahaan bermacam-macam, terkadang terjal, berliku-liku, dan terkadang juga mudah. Masalah yang dihadapi pedagang di Pasar Tegal Besar diantaranya yang paling kuat menurut penuturan pedagang yaitu adanya sifat iri dan dengki antar pedagang.

Strategi ini sangat penting mengingat sebaik apapun segmentasi pasar, sasaran pasar, penempatan produk, dan posisi pasar yang dilakukan tidak akan berjalan jika tidak di ikuti dengan strategi yang tepat. Maka perlulah dalam dunia pemasaran kita menentukan strategi apa yang tepat untuk di terapkan, sehingga dapat meningkatkan kelancaran usaha yang telah direncanakan sejak awal.¹⁶⁷

Jadi, pandangan umum yang mengatakan proses persaingan pada segi faktor segmentasi pasar, kualitas produk, desain, atau yang sifatnya lahiriyah memanglah berlaku, akan tetapi tidak memungkiri dengan adanya persaingan yang sifatnya abstrak dari antar pedagang di Pasar, khususnya di Pasar Tegal Besar karena adanya faktor iri,

¹⁶⁷ Kasmir, *Kewirausahaan*, 12.

dengki, dan juga beberapa faktor yang telah dibahas pada analisis data.

Karena dalam dunia bisnis, pada dasarnya kompetensi memanglah berlangsung menyangkut tentang kualitas produk, desain, promosi, kepraktisan, cara perawatan, cara pelayanan maupun cara kepemimpinan. Namun ada kalanya persaingan individu, juga menyangkut bagaimana seseorang memiliki nilai lebih dari yang lain, semisal ilmu, amalnya maupun ahlakunya.¹⁶⁸

2. Macam-Macam Pengimplementasian Spiritual Pedagang di Pasar Tegal Besar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

Para pedagang mempunyai berbagai macam bentuk amalan maupun ilmu-ilmu yang mereka yakini sebagai penunjang dalam berdagang, semisal amalan *shalawat*, Al-Waqi'ah, sedekah, maupun amalan lain yang mereka percayai mampu menunjang tercapainya usaha yang mereka jalankan berjalan lancar dan juga terhindar dari gangguan eksternal baik yang bersifat lahir dan batin.

Spiritual merupakan dimensi yang berada di luar lingkaran kultur materialistis dan positivistik. Kajiannya melingkup pada hubungan manusia dengan *The Higher Consciousness*. Dengan membangun hubungan yang bersifat vertikal tersebut, manusia akan menemukan makna hidup yang sesungguhnya, memahami diri secara

¹⁶⁸ Munawwir, *Menggapai Mustajabah*, 302.

utuh dan menyeluruh, dan juga akan memberikan arti yang merdeka tidak lagi terkekang dengan masalah duniawi saja.¹⁶⁹

Di Pasar Tegal Besar para pedagang mempunyai bermacam bentuk dalam implementasi spiritual mereka, semisal ada yang membaca bismillah 21 kali, membaca *papat kiblat limo pancer*, membaca *shalawat* saat akan membuka warung yang mereka miliki dan juga ada yang memakai semacam azimat-azimat yang diyakini sebagai pemberi keselamatan bagi pemakainya seperti yang dilakukan oleh Cak Adi.

Berbagai macam bentuk cara pengimplementasian tersebut dilakukan dengan cara-cara yang sifatnya tidak ditampakkan kepada pedagang lain, karena bagi mereka jika hal ini dilakukan akan membuat kecurigaan antar pedagang semakin meningkat. Biasanya mereka saat membaca berbagai macam amalan dilakukan dengan cara-cara seperti saat mempersiapkan dagangan, saat menunggu pelanggan, saat baru sampai di lokasi berjualan, ataupun ada yang dilakukan saat masih dirumah sehingga tidak tampak pada pedagang lainnya.

Jika kita melihat pada teori, salah satu strategi yang bisa diimplementasikan pada saat diluar berjualan yaitu dengan menggunakan teorinya Ustad Yusuf Mansur dan Habib Salim As-Syatiri. Beliau mengatakan bahwa membaca *shalawat* pada hari Jumat kepada Rasulullah

¹⁶⁹ Hasan, *Sang Guru Bangsa*, 18-19.

SAW. *Shalawat* yang dibaca pada awal waktu hari tersebut hingga saat Magrib tiba, akan diantarkan langsung oleh Allah kepada Rasulullah. Seseorang yang memperbanyak *Bershalawat* akan dikabulkan hajatnya, ditolong oleh Allah, dosa-dosanya diampuni Allah, serta dapat mendatangkan rezeki dari arah-arah yang tidak disangka-sangka.

Sedangkan surah Al-Kahfi merupakan salah satu ajaran di hari Jumat yang dipercaya sebagai penarik rezeki. Dengan membaca 10 ayat pertama dan 10 ayat terakhir surah Al-Kahfi, rezeki seseorang akan digandakan oleh Allah SWT.¹⁷⁰ Habib Salim bin Abdullah As-Syathiri juga mengatakan bahwa “seorang pedagang yang istikamah melazimi wirid atau zikir di waktu pagi bakal memperoleh kelancaran dalam perdagangannya. Seorang pegawai yang membiasakan diri dengan aktivitas serupa, insyaallah karirnya cepat dan lancar”.¹⁷¹ Namun *shalawat* seperti yang diajarkan oleh Ustad Yusuf Mansur sering juga digunakan saat akan memulai berdagang dan saat berdagang.

3. Dampak-Dampak Yang Dirasakan Pasca Pedagang Mengimplementasikan Spiritual di Pasar Tegal bBesar Kelurahan Tegal Besar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

Dari berbagai latarbelakang dan cara pengimplementasian yang telah diyakini oleh para pedagang di pasar Tegal Besar sebagai langkah preventif dari peliknya persaingan, adapula dampak-dampak yang dirasakan oleh pedagang pasca menerapkan spiritual dalam

¹⁷⁰ Mansur, *Jadi Pengusaha*, 192-193.

¹⁷¹ Nabawi, *Membuka Pintu Rezeki*, 1.

usahanya. Dampak yang dirasakan secara umum berimplikasi pada psikologi mereka dalam bersaing, semisal menimbulkan kepercayaan dalam berdagang, menurunkan sifat saling curiga pada pedagang lain, lebih siap dalam menghadapi berbagai kemungkinan yang akan terjadi baik dari segi lahir dan batin.

Hal tersebut sesuai dengan teori yang telah dibahas diatas yaitu bahwa zikir-zikir, doa-doa dilakukan sebagai upaya melepaskan segala kegalauan, kecemasan, kerisauan, dan kemelut-kemelut kehidupan atau sebagai media meminta sesuatu yang diharapkan dan diimpikan pada sang pencipta.¹⁷²

Sehingga dengan melakukan spiritual dalam usahanya, para pedagang menemukan kemantapan dalam menjalani usahanya, karena segala kerisauan-kerisauan yang ada dalam kemelut hatinya tentang gangguan eksternal yang bersifat magis dapat mereka bentengi dengan melakukan perilaku spiritual dengan caranya masing-masing. Selain kemantapan yang didapat, dari segi faktor ekonomi pun mempunyai pengaruh, semisal semakin meningkatnya laba yang di dapat oleh penjual, barang yang ditawarkan habis dengan target yang direncanakan dan lain-lain. Karena untuk menilai keberhasilan dari penerapan strategi yang digunakan, dapat dilihat dari semakin banyaknya pelanggan yang menerima produk atau jasa yang di tawarkan maupun mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan,

¹⁷² Muhammad, *Sang Zahid: Mengarungi Sufisme Gus*, 118-120.

seandainya pelanggan sudah merasa terpuaskan dengan apa yang ditawarkan, berarti strategi yang diterapkan sudah cukup berhasil. Meski masih banyak lagi yang dapat digunakan sebagai bahan penilaian lain ¹⁷³ Hal ini terlihat tampak dari perbedaan secara signifikan dari orang-orang yang telah menerapkan spiritual dengan rajin dan istikamah dengan pedagang yang hanya sekedar pasrah tanpa usaha spiritual.

Dalam spiritual kejawen seperti yang dilakukan oleh Ibu Titin dalam usahanya berdagang, ternyata juga berimplikasi pada orang yang menjalankannya. Ibu Titin merupakan pedagang yang menggunakan *papat kiblata limo pancer* sebagai amalannya dalam membuka warungnya yang berlokasi di area jalan Pasar Tegal Besar. Secara teori jika keyakinan kita pada saudara empat telah tertanam dengan baik, adakalanya juga berimplikasi pada kesemangatan dalam menyongsong pekerjaan, bekerja dengan optimis, dan juga tidak lagi ada kekhawatiran pada rezeki pada hari itu.¹⁷⁴ Begitulah yang tampak dirasakan oleh Ibu Titin seperti keoptimisannya dalam berdagang, sebab merasa aman dari gangguan orang lain terlebih yang sifatnya gaib.

¹⁷³ Kasmir, *Kewirausahaan*, 13.

¹⁷⁴ *Ibid.*, 116-128.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

a. Para pedagang di Pasar Tegalbesar hampir rata-rata masih sangat kental dengan kepercayaan yang mengandung nilai spiritual, sehingga mereka menjadikan spiritual sebagai salah satu strategi dalam bersaing maupun sebagai upaya pedagang dalam membentengi diri dari gangguan-gangguan pedagang lain yang diakibatkan dari rasa iri dan dengki yang terkadang menghalalkan segala cara untuk bisa menjatuhkan lawan yang dianggap sebagai saingan. Secara garis besar latar belakang pedagang melakukan strategi spiritual ada beberapa, yaitu 1) Agar barang yang diperjual belikan laris dan meningkatkan kesetiaan pelanggan, 2) Sebagai langkah preventif dari segala gangguan-gangguan eksternal, terlebih pada gangguan yang bersifat gaib yang diakibatkan dari sifat iri maupun dengki seseorang kepada orang lain, 3) Mengharapkan keselamatan dari gangguan eksternal, baik bersifat lahir maupun batin, 4) Sebagai penarik rezeki dan untuk mengharap agar diberikan tambahan rezeki dari kadar semestinya.

b. Berbagai cara yang dilakukan pedagang dalam rangka mengimplementasikan strategi spiritual ada tiga, yaitu 1) Saat akan memulai berdagang yang digunakan mereka berbagai hal, semisal membaca *shalawat*, bismillah, kidung Jawa, dan lain sebagainya, 2) Saat perdagangan sudah berjalan dan saat menunggu pelanggan dengan

bacaan maupun amalan yang mereka miliki, 3) Diluar perdagangan yang biasanya diimplementasikan dengan bentuk salat-salat sunah maupun doa-doa yang percaya dalam agama Islam, namun juga ada yang masih percaya menggunakan ajimat seperti yang dilakukan warung Cak Adi.

- c. Dampak-dampak yang dirasakan oleh pedagang pasca melaksanakan spiritual dalam usahanya ada dua, yaitu 1) Secara psikologi diantaranya ialah menimbulkan kepercayaan dalam berdagang, menurunkan sifat saling curiga pada pedagang lain, lebih siap dalam menghadapi berbagai kemungkinan yang akan terjadi baik dari segi lahir dan batin, 2) Secara ekonomi, pada hakikatnya mereka semua menyadari bahwa rezeki sudah diatur oleh Allah SWT, tetapi peneliti melihat ada perbedaan terhadap orang yang menerapkan spiritual secara signifikan dan orang yang hanya sekedar pasrah tanpa usaha secara spiritual. Perbedaan disini terlihat dari keramaian pelanggan, jumlah pelanggan, maupun segi pengembangan usaha yang dijalankan.

B. Saran

Setelah dilakukan penelitian yang diuraikan dalam bentuk penulisan karya ilmiah berupa skripsi, maka pada akhir penulisan ini kami berikan beberapa saran yang berkemungkinan dapat dijadikan bahan pertimbangan selanjutnya :

1. Kepada Kepala Pasar, hendaklah lebih meningkatkan kegiatan-kegiatan yang dapat mengembangkan potensi pedagang, sehingga mereka mampu bersaing dengan lebih sehat.
2. Hendaklah pengurus pasar menegaskan peraturan-peraturan yang telah ditetapkan, agar tidak terjadi kecemburuan sosial antar individu pedagang, sehingga mampu mengurangi keirian dan rasa dengki para pedagang kedepannya.
3. Kepada pedagang, hendaklah dalam berdagang tetap mengutamakan persaingan sehat dan tidak lagi menggunakan cara-cara yang tidak sportif, semisal ada keinginan mematikan usaha lawan dan jadikan spiritual sebagai alternatif penyeimbang dengan usaha yang bersifat lahiriah, sebab dengan usaha yang seimbang antara usaha lahiriah dan batiniah akan menjadikan kita (pedagang) lebih optimis dalam menghadapi persaingan dan juga akan diberikan kelancaran oleh Allah SWT karena telah menfunsikan usaha secara maksimal antara usaha (lahir) dan doa (batin).

DAFTAR PUSTAKA

- Azwar, Saifuddin. 2003. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Arikunto, Suharsini. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PTRineka Cipta.
- Adiwarman, A.Karim. 2012. *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Anggitaningsih, Retna. 2017. Mengais Berkah Ekonomi Dalam Tradisi Manaqib Di Pondok Pesantren Al-Qodiri Jember. Jember: Jurnal Ekonomi.
- Bungin, Burhan. 2001. *Metodologi Penelitian Sosial*. Surabaya : Airlangga University Press.
- Boediono. 2015. *Ekonomi Mikro*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Chodjim, Achmad. 2013. *Sunan Kalijaga Mistik Dan Makrifat*. Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta.
- Diredja, Tjahja Gunawan. 2012. *Chairul Tanjung Si Anak Singkong*. Jakarta: PT Kompas Media Nusantara.
- Depag RI. 2010. *Al-Qur'an dan Terjemahnya Ayat Pojok Bergaris*. Semarang: CV Karya Putra Utama.
- Dairobi, Ahmad. 2015. *Pengobatan Spiritual Islam Terlengkap*, terj. Muhammad Zainul Haq. Jakarta Selatan: TUROS Pustaka.
- Depdiknas. 2015. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- E.Case Karl dan Ray C.Fair. 2006. *Case fair:Prinsip-Prinsip Ekonomi*. Jakarta: Penerbit Airlangga.
- Faisal, Muh dan Yahya Yunanta. 2013. *Bismillah Aku Berbisnis*. Klaten: PT HAFAMIRA.
- Firawati, Yuli. 2013. *Pengaruh Manajemen Spiritual Terhadap Kinerja Organisasi: Studi Kasus Di Aflah Bakery Yogyakarta*. Yogyakarta: Skripsi
- Fahmi, Irham. 2015. *Manajemen Resiko*. Bandung: ALFABETA.
- Gunawan Diredja, Tjahja. 2012. *Chairul Tanjung Si Anak Singkong*. Jakarta: PT Kompas Media Nusantara.
- H.S. Abd.Wahab dan Umiarso. 2010. *Spiritual Qoutient dan Educational Leadership*. Jember: Pena Salsabila.
- Hasan, Abdul Wahid. 2015. *Mengarungi Jagat Spiritual Sang Guru Bangsa*. Yogyakarta: IRCiSoD.
- Hasanah, Hikmatul. 2017. *Spiritual Entrepreneurship:Internalisasi Spiritual Kewirausahaan Terhadap Mahasiswa Pelaku Usaha Dan Relevansinya Dengan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Jember*. Jember: Tesis
- Jatmiko. 2004. *Manajemen Strategi*. Malang: UMM Press.

- Keraf, Sonny. 2006. *Etika Bisnis*. Yogyakarta: KANISUS.
- Kasmir dan Jakfar. 2011. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana Prenadia.
- Kunaifi, Aang. 2016. *Manajemen Pemasaran Syari'ah*. Yogyakarta: Maghaza Pustaka.
- Kasmir. 2007. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Lipsey, Purvis, dkk. 1997. *Pengantar Mikro ekonomi*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Margono. 2004. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: PT Rineke Cipta.
- Malono, Herman. 2011. *Selamatkan Pasar Tradisional*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Miles, Mathew B, dan A. Michael Huberman. 2007. *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: UI-Press.
- Machfuds, Masyuhuri. 2007. *Dasar-Dasar Ekonomi Mikro*. Jakarta: Prestasi Pustaka Publisier.
- Munawwir, Imam. 2008. *Kiat-Kiat Menggapai Mustajabah*. Surabaya: PT Bina Ilmu.
- Moleong, Lexy J. 2011. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Muhammad, Husein. 2012. *Sang Zahid: Mengarungi Sufisme Gus Dur*. Yogyakarta: LkiS Yogyakarta.
- Mansur, Yusuf. 2012. *Semua Bisa Jadi Pengusaha*. Jakarta: Zikrul Hakim.
- Majalah Dakwah Islam Nabawi. 2012. *Membuka Pintu Rezeki*. Pasuruan: Yayasan Sunniah Salafiyah.
- Manggala Yogatama, Leo Agung dan Nilam Widyarini. 2015. *Kajian Spiritualitas di Tempat Kerja pada Konteks Organisasi Bisnis*. Jakarta: Jurnal Psikologi. Vol. 42.
- Nopirin. 2000. *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro dan Mikro*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Nasution. 2011. *Metode Research*. Jakarta: Bumi Askara.
- Pindyck Robert S. dan Daniel L. Rubinfeld. 2003. *Mikro Ekonomi*. Jakarta: PT Intan Sejati Klaten.
- Patilimia, Hamid. 2007. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Prastowo, Andi. 2011. *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. Jogjakarta: ARRUIZZ MEDIA.
- Reksohadiprodjo, Sukanto. 2003. *Manajemen Strategi*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Riyanto, Yatim. 2007. *Metodologi Penelitian Pendidikan Kualitatif dan Kuantitatif*. Surabaya: UNESA University Press.
- Rosyidi, Suherman. 2009. *Pengantar Teori Ekonomi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

- Suprayogo, Imam. 2001. *Metodologi Penelitian Sosial-Agama*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Sarwono, Jonathan. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif & kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sumarsono, Sonny. *Ekonomi Mikro*. 2007. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kantitatif kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sudarman, Ari. *Teori Ekonomi Mikro*. 2010. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Said Nursi, Badiuzzaman. 2016. *Nasihat Spiritual: Mengokohkan Akidah Menggaorahkan Ibadah*. Banten: Risalah Nur Press.
- Shashangka, Damar. 2016. *Induk Ilmu Kejawen*. Jakarta Selatan: DOLPHIN.
- Teguh, Muhammad. 2005. *Metode Penelitian Ekonomi: Teori dan aplikasi*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- Turmudzi, Imam. 2015. *Dahsyatnya Sedekah & Shalat Dhuha*. Surabaya: Dua Media.
- Tjakrawerdaja, Subiakto, dan Soenarto Soedarno, dkk. 2017. *Sistem Ekonomi Pancasila*. Depok: PT Raja Grafindo.
- Tim Penyusun. 2017. *Pedoman Karya Tulis Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.
- Umar, Husein. 1999. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka.
- Wibowo, Sukarno dan Dedi Supriadi. 2013. *Ekonomi Mikro Islam*. Bandung: CV Pustaka Setia.



Daftar Informan

No.	Nama	Jabatan/Pekerjaan
1.	Sugeng Purwanto	Kepala Pasar Tegalbesar
2.	Ibu Ida	Pedagang Makanan
3.	Pak Haji Imron	Pedagang Bakso & Soto
4.	Ibu Titin	Pedagang Makanan
5.	Ibu Edo	Pedagang Makanan
6.	Cak Adi	Pedagang Sembako
7.	Pak Imam	Pedagang Sembako
8.	Ibu Soleha	Pedagang Sembako



DOKUMENTASI PENELITIAN



Saat wawancara dengan Kepala Pasar Tegalbesar



Saat wawancara dengan Kepala Pasar Tegalbesar



Saat wawancara dengan Ibu Titin



Saat Ibu Titin menyiapkan pesanan untuk pelanggan



Ibu Titin mempraktekan posisi saat biasanya membaca doa-doa yang biasa digunkannya pada saat menunggu pelanggan



Saat wawancara dengan Pak Haji Imron



Pak Haji Imron saat menunggu pelanggan yang diharapkan akan datang



Saat wawancara dengan Ibu Ida di sela-sela kosongnya pembeli yang belum datang



Saat wawancara dengan Ibu Ida



Saat wawancara dengan Cak Adi penjual sayur



Saat penulis membeli beberapa sayuran dari Cak Adi



Cak Adi menunjukkan ajimat yang ada di warungnya



Saat Cak Adi menunjukan tempat ajimat yang di tempatkan didekat pintu belakang toko

IAIN JEMBER



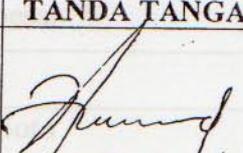
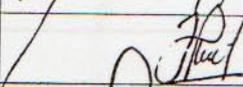
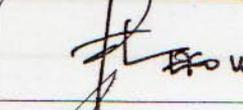
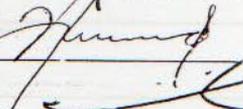
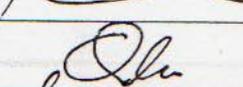
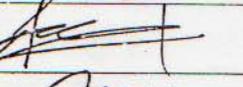
Saat wawancara dengan Ibu Soleha



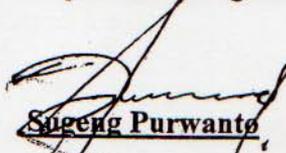
Saat wawancara dengan Pak Imam

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

JUDUL : Strategi Spiritual Pedagang Dalam Persaingan Pasar
LOKASI : Pasar Tegalbesar

NO	HARI/TANGGAL	JENIS KEGIATAN	TANDA TANGAN
1.	Senin, 23 maret 2018	Bertanya tentang prosedur perizinan penelitian ke Kepala Pasar Tegalbesar dan sekaligus wawancara tentang pasar dan keadaan pedagang.	
2.	Selasa, 27 maret 2018	Meminta surat rekomendasi dari dinas sosial dan politik	
3.	Rabu, 28 maret 2018	Meminta surat perizinan ke dinas perindustrian dan perdagangan untuk penelitian di Pasar Tegalbesar	
4.	Jum'at, 30 maret 2018 -	Memberikan surat penelitian ke kepala pasar Tegalbesar.	
5.	Sabtu, 10 maret 2018	Wawancara dan dokumentasi dengan pedagang (Ibu. Ida)	
6.	Senen, 12 maret 2018	Wawancara dan dokumentasi dengan pedagang (Pak Haji Imron)	
7.	Selasa, 20 maret 2018	Wawancara dan dokumentasi dengan pedagang (Ibu Titin)	
8.	Minggu, 01 maret 2018	Wawancara dan dokumentasi dengan pedagang (Ibu Edo)	
9.	Sabtu, 24 maret 2018	Wawancara dan dokumentasi dengan pedagang (Cak Adi)	
10.	Rabu, 16 mei 2018	Meminta surat penyelesaian penelitian skripsi	

Jember, 16 Mei 2018
 Kepala Pasar Tegalbesar


Sugeng Purwanto

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Achmad Hadi Mubarak

NIM : 083 144 115

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Islam

Prodi : Ekonomi Syari'ah

Institusi : IAIN Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi ini adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Jember, 21 Mei 2018
Saya yang menyatakan



Achmad Hadi Mubarak
NIM. 083 144 115

MATRIK PENELITIAN

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sum ber data	Metode penelitian	Fokus penelitian
Strategi Spiritual Pedagang Dalam Persaingan Pasar Di Pasar Tegalbesar Kelurahan Tegalbesar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember	<ol style="list-style-type: none"> 1. Strategi spiritual 2. Persaingan pasar 	<ol style="list-style-type: none"> a. Strategi b. Spiritual c. Strategi spiritual d. Persaingan pasar 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Latarbelakang menggunakan strategi spiritual 2. Cara yang digunakan pedagang 3. Bentuk strategi yang digunakan 4. Waktu menggunakan strategi spiritual 5. Dampaknya bagi pedagang 	<ol style="list-style-type: none"> a. Informan: <ol style="list-style-type: none"> 1. Kepala Pasar 2. Pedagang b. Dokumentasi c. Kepustakaan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Metode pendekatan kualitatif 2. Jenis penelitian penelitian studi kasus 3. Metode pengumpulan data: <ol style="list-style-type: none"> a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 4. Metode analisis data: Deskriptif 5. Keabsahan data Triangulasi sumber 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah yang melatarbelakangi pedagang di Pasar Tegalbesar dalam mengimplementasikan strategi spiritual pada usaha mereka? 2. Bagaimana implementasi strategi spritual pedagang di Pasar Tegalbesar? 3. Apakah dampak yang dirasakan oleh pedagang setelah strategi spiritual diterapkan pada usaha yang dijalankan di Pasar Tegalbesar?

1. Profil Informan

a. Kepala Pasar Tegalbesar

Pak Sugeng merupakan Kepala Pasar Tegalbesar yang masih baru menjabat 3 tahun silam, tepatnya pada tahun 2015. Pada awalnya Pak Sugeng hanyalah sebagai kepala parkir di wilayah pasar ini, akan tetapi kepala dinas pasar Jember melihat mempunyai kompetensi dan melihat bapak ini ada loyalitas di pasar, maka menyarankan untuk mencoba mendaftarkan diri sebagai kandidat pemilihan Kepala Pasar dan akhirnya terpilih di tahun tersebut.

b. Ibu Ida (Pedagang Makanan)

Ibu Ida biasanya seperti itulah orang-orang memanggilnya, ibu yang sudah separuh baya asli keturunan Madura asli ini sudah berjualan sejak tahun 2012 di Pasar Tegalbesar. Sehari-sehari Ibu Ida mampu menghabiskan hingga 6 kg beras dalam sehari untuk memenuhi pelanggannya di warung miliknya.

c. Pak Haji Imron (Pedagang Bakso & Soto)

Haji Imron merupakan penjual yang cukup senior, beliau sudah berjualan 30 tahun yang lalu sejak tahun 1985-an. Beliau tinggal di daerah Kedawuhan bersama istri dan anak-anaknya. Pak Haji Imron asalnya dari Kalisat yang keturunan asli Madura. Kakek yang sudah menginjak umur kepala tujuh ini setiap harinya menjual bakso solo, mie ayam solo, dan mie kopyok beserta beraneka ragam minuman. Beliau membuka warungnya sejak pagi pukul 10.00 WIB hingga larut malam.

d. Ibu Titin (Pedagang Makanan)

Ibu kelahiran asli kota Gandrung ini sudah sejak lama berkecimpung dalam dunia perdagangan khususnya warung makan, karena kedua orang tuanya memanglah penjual makanan sejak dahulu. Ibu yang separuh baya menginjak usia 50 tahunan berjualan di Pasar Tegalsar ini sejak tahun 2016 dan beliau merupakan keturunan asli Jawa. Sehari-harinya Ibu Titin mampu menghabiskan beras hingga 6 sampai 8 kg perhari. Untuk 6 kg di masak di jam awal berdagang, sedangkan sisanya yang 2 kg biasanya dimasak di jam-jam malam jika dirasa nasi yang ada kurang untuk memenuhi pelanggan. Ibu Titin membuka warungnya mulai pukul 17.00 Wib hingga pukul 03.00 wib yang ditemani suami beliau bernama bapak Jumari.

e. Ibu Edo (Pedagang Makanan)

Ibu Edo adalah pedagang yang mempunyai latar belakang blasteran Jawa dan Madura yang merupakan penduduk asli kota Jember. Beliau pernah mengenyam pendidikan di Pondok Pesantren selama 6 tahun. Berkat pendidikan di pondoknya beliau menerapkan ilmu-ilmu yang pernah di dapatkan ke usaha yang dijalannya sekarang. Beliau juga mempunyai suami yang berlatarbelakang pesantren yang merupakan kakak kelas sewaktu di pondoknya dulu. Suami beliau lebih lama 3 tahun darinya belajar di pondok yang dulu pernah ditempati.

Sehari-harinya Ibu Edo membuka warungnya mulai pukul 17.00 wib hingga pukul 02.00 wib. Tetapi sering kali ibu ini lebih awal menutup sebab barang dagangan yang dijual habis dibeli pembeli,

karena pelanggan beliau banyak. Bu Edo setiap harinya mampu menjual hingga 15 kg beras untuk memenuhi pelanggannya. Karena selain pembeli langsung yang datang ke warungnya, Bu Edo juga sering dapat orderan pesanan dari orang-orang dekat kampus untuk dijual lagi ke mahasiswa-mahasiswa.

f. Cak Adi (Pedagang Sayur)

Cak Adi merupakan pedagang sayuran yang masih berumur cukup muda yaitu 24 tahun. Dia berasal dari daerah Silo, pindah ke Tegalbesar sebab mengikuti Istri tercintanya. Awalnya Cak Adi bukanlah pedagang sayuran seperti sekarang ini, dia bekerja disebuah dealer sepeda motor yamaha, tetapi dirasa setelah pindah ke daerah Tegalbesar kejauhan ke tempat kerjanya, dia memutuskan untuk berhenti dari pekerjaan lamanya. Awalnya selain bekerja di dealer Cak Adi juga menyambi dengan bekerja pengepul polowijo di daerahnya yang dijual ke kota-kota tetangga dan bahkan keluar negeri.

2. Hasil Wawancara

Dalam penyajian data wawancara dengan informan, peneliti menggunakan wawancara bebas agar terjadi keluwesan data dan kenyamanan target informan yang akan di wawancarai. Wawancara bebas (*inguided interview*), yaitu interview dimana pewancara bebas menanyakan apa saja, tetapi tetap fokus pada pertanyaan-pertanyaan data yang akan dikumpulkan. Karena melihat juga subyek yang dituju adalah orang-orang pasar, sehingga untuk melakukan wawancara secara terpimpin dirasa kurang tepat, sebab tidak akan mendapatkan data yang

lebih banyak dari informan. Adapun beberapa hasil wawancara yang ada, yaitu:

a. Pak Sugeng

“Biasanya pedagang-pedagang yang menggunakan mistik aneh-aneh dikarenakan ada iri maupun dengki mas, namanya juga pedagang pastinya ingin dagangannya paling laku maupun laris sendiri mas. Itu memang ada mas dikalangan pedagang-pedagang kayak ini, bukan lagi menjadi rahasia lah.

Selain itu, menurut saya hal ini juga ada kesalahan dari penataan pasar yang kurang rapi mas, dan tidak sesuai dengan standart yang telah tercantum dalam peraturan pemerintah, selain itu juga karena pedagang disini sulit untuk diatur, lha wong sudah saya tempatkan satu lokasi mereka malah berpindah lagi di tempat yang tidak diperbolehkan. Kayak di depan itu mas, itu kan seharusnya dilarang untuk berjualan, tapi mereka tetep aja ngeyel untuk berjualan di depan pasar. Ini terkadang yang mengakibatkan iri ke temen pedagang lainnya, sehingga praktek ilmu mistis sering banget dilakukan guna mematikan dagangan yang lainnya ataupun ada yang menggunakan spiritual sebagai penangkal dari gangguan ghaib agar tidak terjadi apa-apa saat waktu berdagang. Bahkan sudah menjadi rahasia umum mas, seandainya ada pedagang baru yang berjualan di area pasar, maka sering mendengar gosipan pedagang lain sering bergumam “*kuat pirang ulang wong kui dodolan ndek kene*”, dengan adanya tersebut sudah kelihatan mas, bahwa sifat iri dan dengki itu ada nyatanya di pedagang.

Seharusnya, kalau mengikuti aturan penataan pemerintah, pasar tradisional itu berbentuk seperti mall atau biasa kita sebut pasar modern begitu. Sehingga penataan pedagang bisa dikelompokkan dengan jenis barang yang diperjualbelikan, semisal yang berjualan ikan di taruh satu tempat, pedagang yang berjualan ditempatkan di satu wilayah, dan para pedagang yang berjualan sayuran juga diberikan sendiri. Dengan adanya sistem tersebut, menurut saya rasa iri dan dengki akan bisa dikurangi, sebab mereka ditempatkan di satu lokasi yang sama dengan peraturan yang ketat, dan harga juga seharusnya diatur agar tidak terjadi ketimpangan serta adanya pengecekan secara berkala oleh pemerintah. Maka, kemungkinan dengan cara ini rasa iri dan dengki mereka akan bisa berkurang, sehingga praktek ilmu ghaib yang sering kebanyakan di lakukan oleh para pedagang bisa dikurangi. Soale ngeri mas kalau ini terjadi, terkadang lo sampek membunuh juga bisa kalau ilmu begituan.

Walahhhhhh praktek e macem-macem mas lek mong koyok ngunu kui, enek seng lewat duno-dungo, aku yo sering ndelok wong-wong nabur uyah, kadang yo nabur lemah, lan sak laine wes.” Kalau diartikan bahasa indonesia “bermacam-macam mas kalau praktek-praktek seperti hal demikian, terkadang ada yang mengucapkan do’a-do’a, saya juga sering melihat pedagang-pedagang menyebar garam,

terkadang juga ada yang menebar lemah, dan masih banyak lainnya mas.

Namun, juga ada yang melakukan doa-doa yang diajarkan di agama mas, dan ini juga banyak. Adapula yang menempel semacam tulisan-tulisan arab di gerobaknya itu mas, kalau menurut kepercayaan mereka mestinya cari selamat dari hal-hal yang tidak di inginkan.

Dampak atau harapan dari penerapan yang dilakukan itu mestinya bermacam-macam mas, karena melihat persaingan yang ketat dan banyaknya pedagang lain yang sejenis dengan dagangan yang dijual. Bahkan meski dagangannya berbeda pun, sifat-sifat iri dan dengki itu tetap aja sering ada mas, namanya pedagang kan inginnya Cuma dia yang ada di tempat ini dan maunya bisa laris tanpa saingan.

Maka dengan adanya itu mas, dampak atau harapan mereka mestinya bermacam-macam, semisal dagangannya agar selamat dari marabahaya, dagangannya lancar, banyak pelanggan setia, dan ada juga kok kalau pedagang yang nakal ingin mematikan dagangan lainnya dengan cara yang tidak sehat, prakteknya kayak tadi itu wes. Akan tetapi kalau mas ingin lebih tahu silahkan tanya ke pedagangnya langsung mas, dianya pasti yang lebih tahu maksud pengamalan spiritual yang mereka gunakan setiap harinya.¹

b. Ibu Ida

Jujur ya cong, kalau sekarang dalam berdagang itu hanya kosongan, kemungkinan banyak yang akan mengganggu cong. Sekarang gini aja lho, terkadang orang berbuat baik ke orang lain aja dibalas dengan balasan yang menyakitkan itu ada cong, apalagi dalam persaingan berdagang, harus ada persiapan zahir dan batin. Karena kita tidak tahu kapan kita mendapatkan *apes* atau mendapatkan musibah, jadi harus ada persiapan terlebih dahulu. Sebenarnya saya percaya dan tidak percaya pada sesuatu yang berbaur mistik cong, akan tetapi pada nyatanya itu banyak kejadian-kejadian yang diluar akal kan banyak. Semisal lah adanya santet, gendam, hipnotis atau yang sekarang banyak dibawakan lagu oleh kalangan penyanyi itu cong, jaran goyang dan semer mesem itu kan yo ada tho. Sama juga dalam berdagang seperti saya ini cong, ada yang terkadang benci atau gimana lah pada saya, makanya saya berjaga-jaga dengan membaca sholawat ketika mau berdagang.

Jika kendala dalam berdagang itu juga banyak lainnya cong sebenere, semisal saat hujan membuat pembeli males keluar rumah dan pastinya akan males untuk beli makanan. Saat seperti ini saya hanya bisa memohon masih ada yang mau untuk membeli dengan keadaan demikian, akan tetapi rasa was-was di hati berdegub kencang karena takut dagangan saya tidak laku dan nanti sisa banyak cong. Kalau seperti itu kan saya bisa rugi banyak sebab barang dagangan tidak ada yang laku.

¹ Sugeng, *Wawancara*, Jember, 23 Maret 2018.

Saya juga beberapa bulan ini merasa heran dengan warung saya cong, masak setiap malam senen dan malam kamis mesti sepi tidak seperti biasanya. Padahal biasanya saya mampu menjual sampai 6 kg beras setiap harinya, bahkan terkadang lebih juga bisa termasuk pada malam senen dan malam kamis juga cong. Pada awalnya saya tidak mau suudzon ini ada yang mengganggu atau gimana, saya tetap berusaha sabar dan terus bersabar untuk tetap berjualan pada malam-malam tersebut. Akan tetapi pada akhirnya saya berusaha mencari jalan alternatif untuk minta bantuan ke kiai Wahid cong, saya utarakan permasalahan saya kepada kiai seperti ini dan seperti ini permasalahan saya saat berdagang. Kemudian kiai Wahid memberikan saya amalan bacaan ayat kursi untuk dibaca 3 kali, tetapi pas tak tanya apa ada yang mengganggu saya kiai ? kiai malah Cuma senyum-senyum dengan santainya mengatakan “Sudah amalkan dulu itu, semoga warungmu rame lagi”

Kebiasaan membaca shalawat yang saya lakukan sejak 3 tahun ini cong, awal mulanya hanya bermodal yakin dan pasrah pada Allah SWT. Biasanya saya membaca shalawat saat akan membuka warung sebanyak 7 kali cong, biar tidak menaruh curiga pada orang lain saya biasanya tidak memasang badan seperti orang berdoa saat shalat begitu yang harus menghadap kiblat lalu menadahkan tangan dan membaca shalawat, tidak demikian. Saya membacanya saat menata-menata perlengkapan dagangan cong, jadi aman tidak terlalu mencolok kelihatan.

Selain seperti itu saya juga biasanya lakukan saat menunggu pelanggan membeli makanan, pas waktu belum ada pelanggan itu saya sambil duduk dan dihati saya juga membaca shalawat sebanyak-banyaknya dengan selalu berharap agar dagangan saya rame di kunjungi pembeli.

Sebab akhir-akhir ini ada sedikit yang aneh dari dagangan saya seperti yang saya katakan tadi ke sampean, saya sekarang juga mengamalkan ayat kursi yang di berikan oleh kiai Wahid saat akan membuka warung. Jadi, saat mau membuka warung itu saya berusaha dalam keadaan suci atau mempunyai wudhu terlebih dahulu, lalu saya baca shalawat seperti biasanya terlebih dahulu. Kemudian setelah selesai membaca shalawat, saya melanjutkan dengan membaca ayat kursi sebanyak 3 kali dan setelah selesai semuanya saya akan meniupniupkan ke barang dagangan dan gerobak saya, biar syetan-syetannya kabur. Hehe.

Menurut saya cong, dalam berdagang persaingan memanglah berjalan sangat kental, akan tetapi terkadang tidaklah terlalu di perhatikan. Jadi, seperti yang saya katakan tadi, harus siap luar dan dalam. Dampak pembacaan shalawat sebenarnya saya tidak tahu juga seh, pokok saya baca aja sesuai keyakinan saya. Pokok saya niatkan mencari keselamatan dari marabahaya begitu wes.

Lha kalau pembacaan ayat kursi yang saya dapat dari Kh.Wahid itu mestinya berguna untuk menghapus kejelekan-kejelekan dan

gangguan-gangguan mungkin cong, sebab dari Kh.Wahid sendiri tidak menjelaskan ke saya apa manfaat dari pembacaan ayat kursi itu sendiri. Maaf cong, saya kan bukan dari pinter agama, saya hanya orang awam saja, jadi lebih mendalam kalau sesuai ajaran agama saya tidak begitu tahu. Tetapi yang saya rasakan memanglah berbeda antara berjualan saat membaca shalawat saya merasa saat berdagang lebih tenang dan yakin. Kalau setelah membaca ayat kursi yang saya rasakan memanglah ada perbedaan dari sebelumnya, karena yang awalnya warung saya tiap malem senen dan malam kamis semakin membaik lah, pembeli juga semakin membaik seperti hari biasa-biasanya.²

c. Haji Imron

Saya dalam berdagang intinya Cuma pasrah kepada Allah SWT kang, masalah saya diberikan banyak rezeki alhamdulillah dan jika waktu dapat sedikit tetap alhamdulillah juga, lha rezeki sudah ada yang mengatur kok bingung. Saya sama ibuk kalau berjualan tidak pernah membaca amalan-amalan-amalan, pokok saya waktunya shalat ya sahalat gitu tok wes, saya tidak mau ruwet-ruwet dalam berdagang, dan tidak pernah juga ke kiai-kiai apalagi ke dukun-dukun, satu kunciku dalam berdagang yaitu pasrah kepada Allah SWT.

Saya berjualan selama 30 tahun ini tidak pernah ada kendala sih, daganganku ya dari dulunya begini aja. Namanya orang berdagang kan pastinya tidak pasti untung tok, terkadang juga rugi itu sudah hal yang biasa. Karena orang berdagang itu memanglah harus rugi dan untung dek, kalau tidak berani kayak begitu mending tidak usah berdagang.

Cuma saat saya haji pada tahun 2005 lalu dek, saya di baitullah juga berusaha meminta kepada Allah agar saya diberikan kelancaran dalam berdagang dan diberikan rezeki lebih agar saya bisa kembali lagi kesini (baitullah), *hehe*, pastinya kan enak kalau kaya gitu paling dek, bisa ke mekkah berulang kali kayak orang kaya-kaya itu, hehe.

Tapi sayang dek, saya sekarang sudah tidak begitu giat dalam beribadah lagi, saya shalatnya juga terkadang pas tidak kecapekan saja, sebab berjualan ini kan capek, jadi sering banget ketiduran. Terutama sewaktu shalat isya saya yang sering kelewatan. Bayangkan saja, saya berjualan mulai pagi hingga larut malam kan payah banget, jadi melakukan shalat wajibnya ala kadarnya wes, dan tidak pernah saya shalat-shalat sunnah seperti shalat duha, shalat tahajut, dan lainnya dek. Sebenarnya saya pingin melakukan, biar ada perubahanlah dalam hidup saya. Masak saya sejak kecil, muda, dan bahkan sampai sekarang begini-begini aja.

Sebenarnya saya tahu, kalau kita jarang beribadah dan jarang mendekat kepada Allah itu rezekinya juga akan semakin sedikit dek, bagaimana tidak ? soale kalau seperti itu kan sama halnya kita tidak ada rasa terimakasihnya pada Allah yang diberikan dengan gratis kita dek.

² Ida, *Wawancara*, Jember, 10 Maret 2018.

Tetapi masalahnya saya itu sadar dengan dampak ibadah yang baik, tetapi saya sendiri jarang melakukan dek. Entah ini karena faktor usia yang semakin tua atau apalah. Akan tetapi, memanglah kalau kita mendekat sama Allah itu pastinya akan tenang dek dalam menjalankan aktivitas apapun.³

d. Ibu Titin

Sejatine rezeki iku wes onok seng ngatur dek, akeh lan sitike tergantung pengeran wes, pasrah wae ndek Allah bene enak uripe, hehe. Aku dagang ngene iki yo mong usahaku wae digawe njemput rezeki teko pengeran bene iso nyukupi kebutuhan keluargaku bendinane lan kenek digawe sangune anak-anakku lan iso gawe nyangoni putuku.

Tetapi dadi wong iku gudu tetep enek usaha dek, meskipun Allah iku wes janjine bakal ngekei rezeki ndek kawulone, yo ojo mong pasrah ngenteni. Semisal pas dagang Cuma ngaplo wae, enek wong tuku dilayani lan pas ora enek yo wes, ojo sampek koyok ngono dek. Dadi wong iku juga perlu usaha dek, berusaha bene karo Allah ditambah rezekine lan dikei keselamatan waktu dagang. Jenenge wong dagang kan nggk mesti disenengi karo konco dagang liyane terus dek, terkadang enek wae seng nggk seneng karo awake dewe, padahal awake dewe ngorosone nggk tahu nggk seneng ndek wong liyo, tapi ngono kui yo enek wae dek. Tapi aku emoh suudzon karo wong liyo dek.

Berdagang iku jarene wong tuoku gudune siap zahir lan batine dek, siap zahire maksude gudu masakane enak, tempate strategis, resik, lan nyaman, pelayanane gudu ramah tamah bene wong seng tuku ngoroso seneng karo pelayanane dewe dek, dodolan lek karo mrengut wae meskipun masakane enak utowo murah pun wes, nggk bakal enek seng gelem tuku dek dek. Usaha batine semisal lek wong Islam diakehi wiridane, akeh istighosahe, gawe amalan-amalan seng dikei wong-wong tuo, lan sak pinunggale dek.

Lek aku dewe sewaktu dagang yo gawe loro-lorone dek, bene seimbang. Alhamdulillah aku pernah dikei emakku amalan gawe mbukak dagangan dek, yoiku diwacakne *bismillahirrohmanirrohim* 21 kali lan dikongkon nyebut dulurku dewe seng biasane ndek wong Jowo dikenal *dulur papat kiblata limo pancor*. Bagi kalangan wong Jowo *dulur papat kiblata limo pancor* iku dipercoyo seng njogo awake dewe dek, biasane disebut bene gelem njogo ndek usahane dewe. Dulur papat iku biasane juga sering disebut *kakang kawah adi ari* dek, iku wes mashur ndek kalangan keturunan wong Jowo.

Lek aku dewe gunake amalan iku sewaktu arep bukak warungku dek. Prakteke ngene, dadi pas aku teko lokasi daganganku nglangkahne sikil ku seng tengen disek, jarene supoyo biso nekakne kebejanan (keapikan). Dadi aku nyobo istikomah setiap teko selalu tak usahakne sikilku seng tak langkahne tengen disek, aku ngarepe yo

³ Imron, Wawancara, Jember, 12 Maret 2018

bene akeh keapikan seng teko mreng ndek daganganku. Wes sak rampunge iku, karo noto-noto barang dagangan disambi moco *bismillahirrohmanirohim* 21 kali karo di mantebne atine. Tetapi sewaktu moco ngene kie di usahakne gudu keadaan suci dek, ojo sak karepe dewe, engko moco karo ngentut-ngentut utowo omong-omongan yo gak apik. Dilanjut sak rampunge moco *bismillahirrohmanirohim* 21 kali aku mbatin dulur kandungku ngene “Duh dulur papat ku, kakang kawah adi ari-ari, jogonen laku-ku, lancarne daganganku, adohne balak-balak seng sejo olo ndek aku”. Pada intine nglakono ngene iki bukane kito gak percoyo marang kuasane gusti pengeran dek, memang lah Allah iku wes njanjine masalah rezeki awake dewe kabeh, bahkan ora mong menungso tok seng dijanjine rezeki iku, kewan, tumbuhan, lan sak pinunggale wes di kei rezeki dewe-dewe karo Allah. Tetapi kan usaha supoyo rezeki dikei tambahan kan yo gudune tetep dilakoni. Paribasane Allah nentukne rezeki dino iki Rp.5000, yo mosok to kita gak gelem njaluk seng luweh sitik ben ditambahi Rp.10.000 semisale. Dadi dodolan iku yo ojo mong pasrah opo jarene pengeran, tapi dipasrahane ndek pengeran yo njaluk tambahan ndek pengeran pisan dek.

Lek ditakoni masalah percoyo opo gak karo jenenge dulur papat dek, sejatine yo percoyo-percoyo wae. Lha emang iku dulure dewe sewaktu ndek kandungan kan, iku juga mestine yo njogo awak e. Seng jelas harapanku nglakoni koyok ngunu kui bene daganganku dikei kelancaran karo Allah lan di adohne teko sejo olone wong liyo dek. Jenenge wong dagang iku kan gudu main njobo lan njero.

Seng tak rasakne selama iki yo daganganku lancar-lancar wae dek, Cuma jenenge wong dagang kadang yo rame lan terkadang yo rame. Tetapi alhamdulillah lah dek seng penting cukup gawe memenuhi keluargaku.⁴

e. Ibu Edo

Saya berjualan sudah lumayan lama mas, mungkin sekitar 9 tahunan yang lalu lah berjualan makanan ini. Tetapi saya baru pindah ke tempat ini masih sekitar setahunan lalu, dulunya bertempat disebelah timur itu (sambil menunjuk tempat di depan bengkel). Sebelum saya berjualan seperti ini saya awalnya bekerja serabutan mas, seadanya pekerjaan saya lakukan yang terpenting dapat uang dan pekerjaannya halal. Lama saya bekerja serabutan mas, tapi alhamdulillah pada kemudian hari saya di ajak sanak famili dari ibu ikut berjualan nasi di daerah Universitas Jember (UNEJ) selama 2 tahun. Saya banyak belajar dari bibi saya ini, saya di ajari masak, ngracik bumbu, dan cara berdagang nasi. Bibi saya ini orangnya baik mas, dia saat awal mengajak saya ikut berjualan sudah ngomong ke saya begini “nduk, sok mben lek wes entok 2 tahunan, bukak o warung dewe yo”. Jadi, bibi mengajak saya berdagang mungkin selain karena faktor kasihan mas, sebab saya tidak punya pekerjaan alias serabutan,

⁴ Titin, *Wawancara*, Jember, 20 Maret 2018

dia juga berniat agar saya mempunyai pekerjaan sendiri mas, makanya dia selama 2 tahun dengan sabarnya memberikan arahan dan mengajari saya dalam masak dan berdagang.

Sewaktu hampir 2 tahun saya ikut sama bibi mas, bibi saya mengingatkan lagi “saiki wes meh 2 tahun nduk, barine samean gaweo warung dewe ojo milu aku maneh”, langsung hati saya kaget mas, sebab saya merasa belum bisa apa-apa dan memang belum berani kalau untuk buka warung sendiri mengingat resikonya kan juga besar kalau pas tidak laku begitu. Saya sejak itu langsung kesana-kemari cari cara mas bagaimana keinginan bibi saya bisa terwujud dengan saya bisa membuka warung sendiri. Akhirnya saya memperbanyak shalat istikhroh sama suami saya, agar diberikan jalan oleh Allah agar diberikan kemudahan dan diberikan rezeki modal untuk memulai usaha. Setelah hampir seminggu saya dan bapak melakukan shalat istikharah, saya sewaktu lihat televisi melihat ustad ceramah di televisi mas, pas waktu itu membahas cara meraih rezeki dengan cepat melalui bisnis. Ustad itu memberikan bacaan-bacaan dan juga amalan-amalan yang berguna untuk mencapai kesuksesan dalam berbisnis dan cara memulai bisnis dengan tangan Allah, kemudian saya amalkan dengan rutin hingga seminggu bareng-bareng sama bapak juga mas. Tidak selang berapa lama, alhamdulillah saya bisa membuka warung sendiri di area pasar Tegalbesar ini mas yang dulunya bertempat di depan bengkel sana itu. Modal awalnya ya kecil-kecilan mas, tidak mungkin lah dagang langsung bermodal besar mas, apalagi sewaktu itu saya masih belajaran untuk dagang sendiri.

Bermula dari inilah akhirnya saya sama bapak mencoba mengamalkan berbagai pelajaran-pelajaran maupun ijazah-iazahan yang dulu saya dapatkan sewaktu di pondok, jadi semenjak itu saya selalu mencoba mengistiqomahkan membaca surat Al-Waqiah, shalat duha, shalat tahajut, membaca sebanyak-banyaknya shalawat. Jadi saya setelah berjualan ini berusaha lebih mendekatkan diri ke Allah mas, kan yang mengatur rezeki itu Allah, masak kita malah menjauh dari dzat pemberi rezeki?.

Setelah 5 tahun saya berdagang dan mencoba mengistiqomahkan bacaan dan amalan tersebut, alhamdulillah saya sudah bisa membuka cabang dari warung saya ini mas, satunya bertempat di daerah pasar selatan sana. Mungkin ini juga berkah dari pengamalan tersebut, karena saya meyakini ketika kita mau mendekat sama dzat pemberi rezeki, tidak mungkin kita dibiarkan miskin. Karena berdagang itu bukan semata-mata dohirnya saja yang bagus mas, tetapi batinnya juga harus bagus, maksude juga harus ada usaha batiniahnya mas .

Intinya dalam mengamalkannya itu semua harus dengan ikhlas mas, dan memasrahkan hasilnya kepada Allah. Jadi gini mas, untuk shalat duha dan shalat malam saya hanya melakukan 2 rokat'at setiap harinya, karena faktor kecapekan mas dan waktunya juga banyak untuk ngurus dagangan ini mas. Kalau pagi harus mempersiapkan bahan-bahan untuk jualan di sore harinya dan sewaktu tengah malam pulang dari jualan juga kecapekan mas, jadi ya semampuku wes yang

penting istikomah. Tapi, kalau bapak kuat mas, bapak terkadang shalat sampe 8 rokaat dan bahkan masih sering ditambahi shalat-shalat lainnya. Kalau membaca surat Al-Waqi'ah itu biasanya saya baca setelah shalat duha, terkadang satu kali, dua kali, dan paling mentok kalau saya sampai tiga kali. Berbeda lagi kalau bapak mas, suami saya terkadang bisa sampai 25 kali mengulang-ngulang membaca surat Al-Waqi'ah mulai sehabis duhur hingga menjelang asar, dan memang saya beruntung mempunyai suami kayak bapak ini mas, hehe. Kalau bapak sendiri terkadang masih ditambah dengan pembacaan rotibul hadad mas, setiap habis ashar sebelum berangkat ke pasar.

Setelah sesampainya di pasar biasanya saya membuka dengan membaca bismillah 3 kali dan membaca shalawat 7 kali mas. Saya juga berusaha selama berjualan bershalawat terus biar hati saya lebih tenang mas. Selain itu saya juga berusaha mengamankan ajaran Rasulullah mas, dengan memperbanyak sedekah. Hitung-hitung juga sambil mengeluarkan zakat mal saya berdagang mas.

Jika ditanya tentang dampak yang jelas saya lebih bisa mendekat kepada Allah, hati saya juga diberikan ketenteraman, dan dijauhkan dari hal-hal yang buruk-buruk mas. Karena saya pernah mengalami saat berjualan tiba-tiba nasi saya membusuk mas, padahal itu baru saja saya masak dan baru saja mateng, tapi kok bisa nasinya busuk. Bahkan ini dua kali saya menagalami ini mas, terpaksa saya harus masak nasi lagi. saya tidak mau suudzon kepada siapapun mas, saya pasrahkan ke Allah saja. Namanya orang dagang bermain aneh-aneh itu ada-lah mas, faktornya ya iri dan lain sebagainya juga bisa.

Maka dari itu saya berusaha mendekatkan kepada Allah dengan cara-cara yang demikian mas. Kalau shalat duha dan sedekah insyallah bisa membuat rezeki bertambah banyak dan dagangan semakin laris mas, karena ini kan sudah dijanjikan oleh Rasulullah dan yang saya rasakan memanglah begitu mas. Saya juga berharap dengan bapak mengamalkan rotibul hadad dijauhkan dari gangguan-gangguan orang yang tidak bertanggung jawab mas, semisal tidak terulang lagi kejadian dulu itu yang tiba-tiba nasinya membusuk baru dimasak.⁵

f. Cak Adi

Saya berjualan disini masih baru mas, masih sekitar 2 tahunan ini. Awal mulanya saya bekerja di dealer dan juga menyambi mengepul polowijo untuk dikirim ke kabupaten-kabupaten setapak kuda, tapi kadang juga mengirim ke luar negeri juga pernah mas, semisal ke India dan Malaysia. Saya jualannya juga bergantian dengan mertua saya kok mas, kan samean tahu sendiri warung saya ini buka 24 jam. Jadi, sewaktu siang sampek sore yang jualan mertua dan istri saya, tetapi kalau sehabis magrib sampai pagi saya yang menjaga warung ini. Dari pekerjaan ini alhamdulillah lah cukuplah untuk menghidupi istri dan anak saya mas, tetapi saya juga masih sering mengepul polowijo dari partner kerja saya dulu, tapi sekarang sistemnya nunggu pesanan dulu

⁵ Edo, *Wawancara*, Jember, 01 Maret 2018

baru saya berani nyarikan bahan. Kalau tidak begitu kan gimana mas, namanya juga dagang sayuran tidak seberapa hasilnya, jadi harus pinter-pinter cari pekerjaan sampingan agar ada tambahan.

Saya asli kelahiran Jember mas dan juga asli keturunan Madura, hehe. Saya kalau berdagang kan sering melele'an mas, mengingat saya dagangnya berjaga malam dan itu sudah saya lakukan semenjak bersama istri disini. Untuk kejadian yang aneh-aneh sebenarnya tidak pernah saya temui selama menjaga warung saya ini dan alhamdulillah aman-aman saja. Tetapi bukan berarti kalau aman-aman saja saya dengan santainya berdiam diri mas, saya sering melakukan pernafasan sebagai upaya benteng diri dan mendekat sama sang pencipta. Pernafasan yang saya dapatkan ini dari organisasi yang saya ikuti, yaitu organisasi Persaudaraan Setia Hati Terate (PSHT). Sejak saya disahkan menjadi anggota pada bulan 2011 lalu, saya mencoba mengamalkan ilmu yang saya dapatkan. Tetapi maaf mas, untuk cara pernafasannya saya tidak bisa memberikan kepada sampean, karena ini adalah rahasia organisasi.

Berdagang bagi saya suatu pekerjaan yang enak lah mas, minimal kita tidak terikat orang lain, semisal kita buka warungnya kapan terserah kita dan mau tutup kapan juga terserah saya mas. Tetapi kan memang resiko orang berdagang itu kalau dagangannya tidak laku, rugi ditanggung sendiri mas, beda dengan ikut orang kita tinggal nunggu bayaran akhir bulan. Maka dari itu mas, saya juga harus ada usaha secara batin agar Allah memberikan kelancaran bagi dagangan saya ini, salah satunya lewat pernafasan tadi mas.

Namanya orang hidup itu harus ada usaha antara zahir dan batin mas, yang terpenting tidak menyimpang agama kan. Ibu saya juga mempunyai semacam ajimat mas untuk keperluan ini, katanya sih di dapat dari orang tua (orang yang dianggap paham dalam bidang spiritual) gitu, itu ajimatnya di gantung di belakang mas, isinya kayak semacam tanah yang dibalut dengan kain dan luarnya balut dengan kresek hitam itu mas. Saya juga kurang paham dari tujuan dan maksud ibu menaruh itu di dekat pintu belakang mas, saya hanya dikasih tahu sama mertua itu berguna untuk penjaga toko.

Kalau pernafasan yang saya lakukan sendiri itu mas, memang salah niat yang saya tujukan selain mendekat kepada sang pencipta juga saya selalu meminta dalam heningnya pikiran untuk masalah rezeki yang lebih dan cukup mas. Jadi, untuk masalah rame dan tidaknya toko saya ini saya serahkan pada Allah mas, tapi bukan dengan pasrah kita hanya diam, saya juga selalu sepenuh hati memohon tambahan rezeki.⁶

g. Pak Imam

Aku wes sui le dagang ndek pasar kene, kurang lebih enek 5 tahunan. Daganganku yho ngene iki le, enek brambang, bawang lan kebutuhan wong-wong liane. Pokok bahan kebutuhan seng kiro-kiro regane cocok lan dadekke duwet yho tak adol, tetapi seng pasti tak

⁶ Adi, *Wawancara*, Jember, 24 Maret 2018.

adol seng sering di golek.i wong-wong iku semisale rokok, bensin, bumbu pawon, lan liane. Pokok iso dadekne duwek le.

Saya sudah lumayan lama dagang disini, sekitaran 5 tahunan. Daganganku ya seperti ini nak, ada brambang, bawang, dan kebutuhan sehari-hari lainnya. Pokok yang sekiranya bahan sehari-hari yang sering dibutuhkan oleh orang lain dan dapat menjadikan uang saya jual nak, semisale rokok, bensin, bumbu dapur, dan lainnya. Pokok bisa mendapatkan uang nak.

Dadi ngene le, jenenge wong Jowo iki sek kentel karo hal-hal gaib seng koyok takokne ngunu kui, semisale penglaris ngunu kui yo sek akeh seng gawe, cuma kan jarang seng di dudohke ndek konco le, iso dadi masalah egko lek sampek di dudohne.

Jadi gini nak, namanya orang Jawa masih sangat kental dengan ajaran-ajaran kepercayaan Jawa seperti itu, semisal penglaris itu masih banyak digunakan, cuma jarang yang ditampakkan kepada teman pedagang lain, bisa-bisa jadi masalah kalau sampai ditampakkan.

Aku dewe selama iki yo gunakne le, soale gawe jogo-jogo bene selamat teko gangguane wong seng gak demen karo aku. Aku selama iki ngamalne ayat kursi 41 kali le tiap mari salat magrib lan salat subuh. Karo dungo tolak balak setiap mari ngamalke iku lan njaluk karo Allah supoyo rezekiku dilancarne lan ditambah.

Selama ini saya juga menggunakan amalan *nak* agar selamat dari orang-orang yang tidak menyukai kepada saya. Selama ini saya mengamalkan ayat kursi sebanyak 41 kali setiap selesai salat magrib dan setelah salat subuh, setelah itu berdoa dengan doa tolak-balak dan dilanjut meminta kepada Allah agar diberikan kelancaran dan ditambah rezeki saya.

Dadi seng jelas aku ngamalne kui sewaktu pas ndek omah le, lek dilakoni ndek toko kene gak mungkin le, soale kan lumayan akeh amalane kui.

Jadi, saya mengamalkan itu sewaktu di rumah *nak*, sebab jika dilakukan di toko ini tidak memungkinkan, karena amalannya tersebut lumayan banyak.

Selain iku pas arep mbukak dagangan nyebut sedulur papat le, iku kan dulure dewe seng jogo, dadi di sebut bene njogo awak dewe lan dagangan.

Selain amalan ayat kursi tersebut, sewaktu akan membuka dagangan saya menyebut *sedulur papak nak*, iku kan dulure dewe seng jogo, jadi disebut agar menjaga kita dan dagangan kita.

Dampak e menurutku seng tak rasakne selama iki yo, pertama ngroso luweh tentrem lan ayem, kepindo selama dagang dikei kesehatan karo Allah, ketelu rezeki karo Allah dikei wae, semisal wayahe butuhe tambah akeh yo alhamdulillah Allah ngekei rezeki luweh yoan.

Dampak yang saya rasakan selama ini, pertama merasa lebih *tentrem* dan *ayem*, kedua selama berdagang diberikan kesehatan oleh Allah, ketiga rezeki sama Allah dikasih terus, semisal sewaktu

keperluan tambah banyak, alhamdulillah Allah juga memberikan rezeki lebih untuk mencukupi kebutuhan tersebut.⁷

h. Ibu Soleha

Saya sudah lama berjualan mas, awalnya yang berjualan ibu saya dan saya melanjutkan jejak beliau. Sehari-harinya saya berjualan mulai pagi hingga sore mas, sekitar pukul 17.00 wib baru saya tutup.

Dagangan saya ya seperti yang mas lihat ini, berbagai kebutuhan pangan saya jual mas, mulai dari mie goreng, mie kuah, sayuran, beras, minyak goreng, dan lain sebagainya mas.

Kalau untung dalam dagang seperti ini sulit untuk memastikan berapa tiap bulannya mas, pokok bisa mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari udah untunglah dan juga untuk memenuhi kebutuhan pemabayaran anak sekolah. Jadi, saya tidak tahu pasti untung tiap bulannya berapa. Apalagi saya kan tidak pakai dan tidak mengerti komputer seperti di Indomaret itu yang bisa terdata secara rapi mas.

Jika ditanya saya memakai penglaris atau tidak, saya agak bingung mas. Soale rezeki itu sudah ada yang mengatur kenapa kita harus memakai hal-hal demikian, kan malah gak guna nantinya. Bagi saya penglaris yang hebat itu ialah dengan sodakah mas. Jadi dengan sodakoh kita bukan lagi sebagai penglaris, akan tetapi sebagai penarik rezeki.

Biasanya orang-orang memang ada mas yang memakai penglaris dan ada jugalah yang memakai ajimat-ajimat seperti mas tanyakan itu. Faktornya banyak mas, namun paling besar dan banyak menurut saya karena adanya sifat iri dan dengki, karena namanya juga orang dagang kan inginnya dagangannya laris dan juga terkadang merasa tersaingi dengan pedagang lain, sehingga itu dilakukan mas. Tetapi saya sendiri mempunyai trik tersendiri untuk berdagang agar laris mas.

Jadi, biasanya kalau hari Jumat saya mencoba istikamahkah untuk bersedekah kepada fakir miskin mas. Terkadang nasi bungkus itu saya bagi-bagikan meski cuma 10 bungkus nasi. bagi saya itu merupakan penglaris dan tolak balak paling hebat mas. Hehe.

Dampak yang saya harapkan ialah agar dagangan saya ini diberikan kelancaran, keberkahan, kelarians, dan juga agar dijauhkan dari marabahaya mas.⁸

⁷ Imam, *Wawancara*, Jember, 22 Juli 2018.

⁸ Soleha, *Wawancara*, Jember, 22 Juli 2018.



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 1 Mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68136
Website : WWW.in-jember.ac.id - e-mail : info@iain-jember.ac.id

J E M B E R

Nomor : B.27/In.20/7.a/PP.00.9/98/2018
Lampiran : -
Perihal : Izin Penelitian Skripsi

Kepada Yth.

Bapak/Ibu/Sdr : Kepala Pasar Tegalbesar

Di

TEMPAT

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa untuk penyelesaian Program Sarjana S-1 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember, mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin penelitian kepada mahasiswa dengan identitas sebagai berikut:

Nama : Achmad Hadi Mubarak
NIM : 083 144 115
Semester : VIII (Delapan)
Prodi : Ekonomi Syari'ah
Jurusan : Ekonomi Islam
Alamat : Blokagung - Karangdoro - Tegalsari - Banyuwangi
No TLP : 085882088775
Judul Skripsi : Strategi Spiritual Pedagang Dalam Persaingan Pasar
(Di Pasar Tegalbesar Kelurahan Tegalbesar Kecamatan Kaliwates)

Demikian Surat izin ini, atas perhatian dan kerja samanya disampaikan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Jember, 21 Maret 2018

an. Dekan,

Wakil Dekan Bidang Akademik

Dan Pengembangan Lembaga



Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I

NIP. 19530830 199903 1 002



**PEMERINTAH KABUPATEN JEMBER
DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN**

Jl. Kalimantan No.82, Telp./Fax. 0331 - 334497

JEMBER 68121

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini, Kepala Pasar Tegalbesar menerangkan dengan sebenarnya bahwa yang bersangkutan dibawah ini:

Nama : Achmad Hadi Mubarak

NIM : 083 144 115

Prodi : Ekonomi Syari'ah

Jurusan : Ekonomi Islam

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Semester : VIII (Delapan)

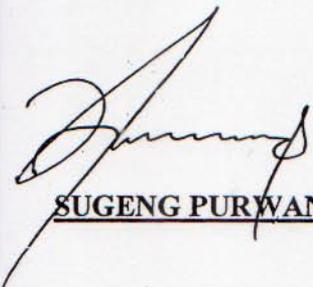
Telah selesai mengadakan penelitian dalam rangka penyelesaian/penyusunan skripsi di Pasar Tegalbesar selama kurang lebih satu bulan dengan judul "Strategi-Spiritual Pedagang Dalam Persewaan Pasar Di Pasar Tegalbesar Kelurahan Tegalbesar Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember"

Demikian surat ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui

Kepala Pasar Tegalbesar

Jember, 17 Mei 2018
Kepala Dinas Perindustrian dan
Perdagangan Kabupaten Jember


SUGENG PURWANTO



ANASMA RUF, AP., M.Si.
NIP: 19740622 199311 1 001

BIODATA PENULIS



Nama : Achmad Hadi Mubarak
TTL : Banyuwangi, 23 Novemver 1996
Agama : Islam
No . HP : 085882088775
Alamat : Blokagung-Karangdoro-Tegalsari-Banyuwangi
Hobi : Olahraga dan Membaca

Riwayat pendidikan :

2002 – 2008 : SDN 4 Karangdoro yang sekarang telah menjadi SDN 6 Karangdoro
2008 – 2011 : MTS Darussalam Blokagung
2011 – 2014 : SMK Darussalam Blokagung

IAIN JEMBER