

**STRATEGI RASIONAL TENTANG PERDAGANGAN DI KAWASAN MAKAM
GUS DUR DUSUN TEBUIRENG DESA CUKIR KECAMATAN DIWEK
KABUPATEN JOMBANG**

Wakhidatul Qomariyah

071511733043

Idaidaida41@gmail.com

Departemen Antropologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Airlangga

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan rangkaian kegiatan perdagangan di kawasan makam Gus Dur serta menjelaskan maksimalisasi keuntungan yang dilakukan oleh pedagang di kawasan makam Gus Dur. Pedagang di kawasan makam Gus Dur merupakan pedagang yang selama sepuluh tahun terakhir berdagang untuk memaksimalkan keuntungan, namun terjadi kendala-kendala pada para pedagang, seperti kurangnya modal, terbatasnya tenaga kerja, dan sepi pembeli disaat musim hujan dan bulan Ramadhan.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dengan melakukan observasi dan wawancara mendalam. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang di kawasan makam Gus Dur menggunakan strategi rasional untuk mengatasi persoalan-persoalan yang terjadi, mulai dari mengatasi modal awal dengan memanfaatkan uang tabungan dan menjadi broker, mengatasi pengadaan barang dengan menjalin relasi dengan agen serta kulakan di tempat khusus, mengatasi ketenagakerjaan dengan melibatkan santri, melibatkan keluarga, dan menjalin relasi sesama pedagang, strategi saat musim ramai, mengatasi saat musim sepi dengan tetap berdagang saat hujan serta memberikan diskon harga, strategi pemasaran dengan menjual barang berupa eceran dan borongan, memasarkan dengan promosi dan strategi pengiriman barang.

Kata kunci : Maksimalisasi Keuntungan, Pedagang, Fluktuasi Pasar

ABSTRACT

This study aims to explain the series of trade activities in area Gus Dur's grave and explain the maximization of profits made by traders in area Gus Dur's grave. Traders in area Gus Dur's grave are traders who for the past ten years have been trading to maximize profits, but there are obstacles for traders, such as lack of capital, limited workforce, and lack of buyers during the rainy season and Ramadan.

This research uses qualitative methods, by observing and deep interview. The results showed that traders in the tomb area of Gus Dur used rational strategies to overcome the problems that occurred, starting from overcoming the initial capital by utilizing savings and becoming a broker, overcoming the procurement of goods by establishing relations with agents and culinary in a special place, overcoming employment by involving santri, involving the family, and establishing relationships with fellow traders, strategies during high season, overcoming the lonely season while still trading while raining and giving price discounts, marketing strategies by selling goods in the form of retail and wholesale, marketing with promotions and shipping strategies.

Keywords:

Maximizing profits, Traders, Market fluctuations

PENDAHULUAN

Perdagangan merupakan kegiatan dalam tukar menukar barang atau jasa yang berdasarkan kesepakatan bersama. Menurut Damsar (1997:106) pedagang adalah orang atau institusi yang menjual belikan suatu produk atau barang kepada konsumen secara langsung maupun tidak langsung. Pedagang dibagi menjadi empat yakni, pedagang profesional, pedagang semi profesional, pedagang subsistensi, dan pedagang semu. Pedagang merupakan salah satu pelaku kegiatan ekonomi yang menempati pasar sebagai tempat untuk melakukan transaksi jual beli.

Kegiatan ekonomi adalah seluruh aktivitas yang dilakukan oleh manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dalam mencapai kesejahteraan dan kemakmuran dalam hidup. Kegiatan ekonomi terdiri dari produksi, distribusi dan konsumsi yang saling terkait satu dengan lainnya (Smelser,1990:37).

Adapun hasil penelitian terdahulu yang diteliti oleh Nabila Roshanbahar, Universitas Airlangga Surabaya, pada tahun 2015 dalam jurnal yang berjudul “Konstruksi Sosial Ziarah Kubur di Makam Gus Dur (Studi di Makam Pondok Pesantren Tebuireng Kabupaten Jombang)”. Lokasi penelitiannya sama dengan penulis, namun

fokus permasalahannya berbeda, didalam jurnal ini fokus nya cenderung kepada konstruksi ziarah kubur di makam Gus Dur, dengan menggunakan teknik *purposive* pada peziarah dilihat dari usia, jenis kelamin, dan latar belakang pekerjaan.

Ada beberapa penelitian tentang kawasan makam Gus Dur Tebuireng Jombang, namun penelitian-penelitian tersebut memiliki persoalan yang berbeda-beda. Kawasan makam Gus Dur termasuk wisata religi baru di Jawa timur, membuat peneliti tertarik untuk meneliti dalam aspek kegiatan ekonomi khususnya untuk pedagang di kawasan makam Gus Dur. Penelitian ini untuk mengetahui persoalan-persoalan yang dihadapi dan strategi yang digunakan oleh pedagang secara mendalam, dengan perspektif strategi rasional.

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah

1. Bagaimana kegiatan perdagangan di kawasan makam Gus Dur?
2. Bagaimana maksimalisasi keuntungan yang dilakukan oleh pedagang di kawasan makam Gus Dur?

Teori Strategi Rasional

Strategi menurut Ahimsa-Putra dalam Raharjana (2003) mengatakan jika strategi diartikan sebagai suatu pola, yakni “pola bagi” dan “pola dari”, dalam penelitian ini “pola bagi” lebih menggambarkan suatu pengetahuan dari pedagang kawasan makam Gus Dur, sedangkan “pola dari” yakni kegiatan para pedagang kawasan makam Gus Dur dalam mendapatkan keuntungan (Raharjana,2003:73)

Seorang pedagang selalu ingin mengambil keuntungan, oleh karena itu teori yang digunakan adalah teori strategi rasional yang dikemukakan oleh Samuel L. Popkin. Teori ini memiliki prinsip untuk mengambil segala posisi yang dapat menguntungkan dirinya, sehingga terdapat poin-poin inti teori strategi rasional, diantaranya :

a. Maksimalisasi Keuntungan

Seorang petani akan berusaha memaksimalkan kesejahteraan jangka panjang mereka melalui keluarga dan tabungan, dibandingkan mengandalkan kemampuan jangka panjang dari suatu lembaga desa atau kepada peraturan-peraturan tertentu yang menerapkan suatu kebutuhan dan kemampuan membayar, mereka akan menyembunyikan kekayaan mereka, dimana mereka akan berusaha

meminimumkan pajak mereka sendiri. Menurut Popkin jika seorang petani akan mengoptimalkan pilihan-pilihannya (termasuk tindakan) dalam kondisi tertentu, sehingga pada prinsipnya para petani bersikap mengambil posisi yang dapat menguntungkan untuk mereka (Popkin,1986:33).

b. Memperhitungkan Segala Resiko

Menurut Samuel L. Popkin (1986:20) bahwasannya seorang petani akan menimbang-nimbang keputusan yang akan ia ambil dalam suatu kontribusi tertentu.

Menurut Popkin petani adalah manusia yang penuh dengan perhitungan untung rugi, bukan hanya manusia yang diikat oleh nilai-nilai moral. Jadi, ketika mereka mengambil keputusan dalam tindakan-tindakan yang menjadi pilihannya bukan karena tradisi mereka yang terancam oleh ekonomi pasar yang kapitalistik namun karena mereka ingin memperoleh kesempatan hidup dalam tatanan ekonomi baru. Petani juga ingin mendapatkan keuntungan yang besar dan ingin mendapatkan kekayaan (Popkin,1986).

c. Investasi Jangka Panjang

Melalui pendekatan ekonomi politik, Popkin berpendapat jika seorang petani enggan mengambil resiko ketika mereka mengalami kegagalan kecil saat panen, dan kegagalan tersebut mendatangkan malapetaka besar bagi dirinya. Akan tetapi bagi Popkin, walaupun petani sangat miskin dan dekat dengan garis bahaya, masih banyak dijumpai petani yang mempunyai sedikit kelebihan dan kemudian mereka melakukan tindakan-tindakan investasi yang beresiko. Suatu bukti, walaupun mereka itu miskin dan enggan beresiko tetapi mereka tetap melakukan tindakan-tindakan investasi berjangka panjang dan berjangka pendek.

Menurut Samuel L. Popkin bahwasannya para petani berupaya bukan untuk melindungi diri mereka namun untuk menaikkan tingkat subsistensi mereka melalui investasi-investasi jangka panjang dan jangka pendek. Para petani berinvestasi dalam bentuk anak-anak, tanah, hewan ternak, dan dalam bentuk barang-barang pribadi. Investasi-investasi tersebut, mereka jadikan prioritas utama untuk hari tua (Popkin,1986:15).

d. Hubungan Patron Klien

Menurut Samuel L. Popkin hubungan patron-klien adalah hubungan eksploitasi untuk mendapatkan sumber daya yang murah, yakni tenaga kerja, dimana petani harus bekerja lebih keras untuk dapat memperbaiki standar hidup mereka dan hubungan tersebut tidaklah ada dengan sendirinya tetapi semata-mata sebagai kemampuan tuan tanah/patron untuk mengindividukan hubungan-hubungan itu serta menghambat kekuatan tawar-menawar kolektif petani. Hal ini bukan hanya untuk memperbaiki keamanan dan subsistensi klien, tetapi untuk menjaga agar hubungan-hubungan itu tetap timbal balik serta menghambat petani untuk mendapatkan keterampilan yang bisa merubah keseimbangan kekuatan (Popkin,1986:22).

METODE

Metode penelitian yang dipilih adalah metode penelitian kualitatif. Pengumpulan data dengan cara observasi dan wawancara mendalam kepada informan, sehingga peneliti bisa menggali informasi sebanyak-banyaknya kepada para informan namun tetap pada fokus penelitian. Penelitian kualitatif menurut Moleong (2005:3-6) merupakan penelitian

yang menyajikan dengan jelas tentang hakikat hubungan antara peneliti dan respondennya, penelitian ini dirasa lebih peka dan lebih dapat menyesuaikan diri terhadap suatu pola nilai yang sedang dihadapi peneliti. Metode penelitian kualitatif ini menghasilkan data secara deskriptif yakni berupa kata-kata tertulis maupun lisan dari informan secara holistik (utuh).

Penelitian ini dilakukan menggunakan observasi dan wawancara mendalam dengan memberikan pertanyaan wawancara kepada tujuh informan yang sesuai dengan kriteria. Penelitian ini berupaya menjelaskan kegiatan perdagangan di kawasan makam Gus Dur dengan perspektif Popkin (Maksimalisasi keuntungan).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kawasan wisata makam Gus Dur merupakan salah satu kawasan wisata religi di Jawa Timur, terletak di Dusun Tebuireng Desa Cukir Kecamatan Diwek Kabupaten Jombang. Kawasan wisata religi ini termasuk dalam wisata religi terbaru di Jawa Timur yang didirikan pada tahun 2010, setelah KH. Abdurrahman Wahid (Gus Dur) di semayamkan di kompleks makam Pondok Pesantren Tebuireng.

Kawasan makam Gus Dur yang mulai ramai membuat para pedagang

berdatangan ke kawasan makam Gus Dur untuk menambah pendapatan ekonominya. Pedagang-pedagang tersebut bukan hanya dari Kabupaten Jombang, namun berasal dari berbagai daerah. Setiap hari, pedagang di kawasan makam Gus Dur semakin bertambah, hal ini membuat Pemerintah Kabupaten dan Pemerintah Desa mulai mengatur ketertiban para pedagang tersebut, dengan tujuan agar tertata rapi dan tidak mengganggu jalannya para peziarah.

Pedagang-pedagang di kawasan makam Gus Dur terbagi menjadi beberapa wilayah, pembagian ini berdasarkan pengelola wilayah yang berbeda-beda, diantaranya : Zona satu yang dikelola oleh Yayasan Pondok Pesantren Tebuireng, zona dua dikelola oleh UPTD Pengelolaan kawasan wisata religi makam Gus Dur, dan zona tiga dikelola oleh Pemerintah Desa Cukir dan Desa Kwaron.

Para pedagang yang sudah terbagi menjadi beberapa zona tersebut memiliki cara tersendiri untuk memaksimalkan keuntungannya, diantaranya :

a) Modal Investasi dan Usaha

Pedagang di kawasan makam Gus Dur memperoleh modal awal dari berbagai sumber, pertama dari kekayaan pribadi. Mereka menggunakan uang tabungannya untuk

memulai usaha, bahkan ada yang menyewakan lahan sawahnya untuk modal awal berdagang. Kedua, menjualkan dagangan orang lain di tokonya, untuk memperoleh pendapatan dan membeli barang dagangan sendiri untuk dijual.

Pemakaian uang pribadi untuk modal awal termasuk dalam sebuah resiko, ada kemungkinan modal awal tersebut tidak bisa balik, sehingga pedagang tersebut akan merugi, namun berdasarkan ungkapan dari Popkin jika seseorang akan rela mengambil resiko untuk sebuah keuntungan, walaupun ia belum mengetahui untung ruginya.

Pemilihan strategi ini dirasakan lebih menguntungkan dibandingkan meminjam uang kepada bank atau orang lain, jika memakai uang pribadi dan mengalami kerugian, maka pedagang tersebut tidak harus mengembalikan uang kepada siapapun, karena ia rugi dengan uang pribadinya, namun jika modal awal tersebut meminjam dan tidak balik modal, maka pelaku usaha tersebut harus mengembalikan uang pinjaman beserta bunganya, hal inilah yang membuat banyak para pedagang di kawasan wisata religi makam Gus Dur lebih memilih untuk memakai uang pribadi. Adapula para pedagang yang memilih

cara lain untuk mengatasi modal awalnya, yakni menjadi broker.

Broker merupakan pedagang perantara yang menghubungkan pedagang satu dengan yang lain atau antara penjual dan pembeli dalam hal jual beli. Pedagang kawasan makam Gus Dur selain menjual dagangannya sendiri, mereka juga menjualkan barang dagangan titipan pedagang lain

b) Pengadaan Barang

Pedagang memiliki beberapa cara untuk memenuhi barang dagangannya agar tidak kehabisan *stock* dan mengusahakan untuk tetap tersedia selengkap mungkin. Keberagaman barang dagangan menjadi daya tarik sendiri untuk menarik minat pembeli, sehingga pedagang di kawasan makam Gus Dur memiliki strategi tersendiri untuk pengadaan barang tersebut, yakni menjalin relasi dengan agen dan kulakan di tempat khusus.

Pertama, relasi antar pedagang dan agen merupakan strategi rasional, dimana pedagang dan agen memiliki tujuan yang sama, yakni ingin mendapatkan keuntungan. Menurut Raharjana (2003:131) bahwa sebuah dimensi rasional akan tampak pada suatu tindakan maupun aktivitas tertentu, dan rasional itu dilatar

belakangi oleh sebuah keinginan untuk mendapatkan keuntungan. Kerja sama antar pedagang dan agen di kawasan wisata religi makam Gus Dur pun juga memiliki tujuan agar kerja samanya saling menguntungkan satu sama lain.

Kerja sama dengan agen dipilih karena lebih murah dibanding membeli barang dagangan di toko-toko biasa, harga yang lebih murah dipilih karena lebih menguntungkan untuk para pedagang. Mereka tidak harus bingung memilih barang dagangan yang bagus, karena mereka sudah percaya dengan agen tersebut.

Kedua yakni kulakan ditempat khusus, pihak pedagang tidak menjalin kerja sama, mereka hanya datang ketika membutuhkan barang tersebut, dan itupun tidak rutin. Tempat kulakan ini lebih banyak berada di luar Desa Cukir.

c) Ketenagakerjaan

Pedagang di kawasan wisata religi makam Gus Dur ada yang menggunakan tenaga kerja untuk membantu dalam berdagang, karena tidak semua pedagang dapat mengurus dagangannya sendiri, mereka membutuhkan bantuan orang lain untuk menjaga kios-kios mereka. Pedagang yang membutuhkan tenaga

kerja adalah pedagang yang memiliki kios atau toko, karena waktu yang cukup lama membuat mereka tak sanggup untuk berjualan sendiri, mereka membutuhkan tenaga kerja yang bisa membantu mereka untuk berjualan. Tenaga kerja ini dipilih berdasarkan kriteria para pedagang, ada yang melibatkan santri Pondok Pesantren Tebuireng, karena bagi mereka lebih terpercaya dan bisa diandalkan, adapula yang melibatkan keluarga sendiri, karena jika memperkerjakan keluarga sendiri, lebih bisa diatur dan bisa dipercaya, ada pula yang menjalin kerja sama dengan sesama pedagang dalam berjualan. Ketiga kriteria pemilihan tenaga kerja tersebut, untuk mendapatkan keuntungan, karena ketika ia salah memilih tenaga kerja, maka mereka akan merugi jika tenaga kerja itu tidak bisa bekerja sesuai yang diinginkan para pedagang.

d) Strategi Saat Musim Ramai

Ramainya pembeli merupakan suatu keuntungan bagi para pedagang di kawasan makam Gus Dur, namun karena beberapa kendala seperti kehabisan stok barang dan kurangnya tenaga kerja saat musim ramai membuat para pedagang melakukan strategi-strategi untuk bisa

memaksimalkan keuntungannya sebelum datangnya musim sepi. Para pedagang di kawasan makam Gus Dur selalu stok barang lebih banyak ketika musim ramai, mereka akan menjualkan barang dagangan lebih banyak, bahkan ketika musim-musim ramai, mereka akan buka 24 jam, seperti pedagang oleh-oleh, pedagang makanan, dan pedagang minuman. Mereka akan buka 24 jam ketika musim ramai ini, sebagian besar yang melakukan strategi ini adalah para pedagang kios, karena mereka bisa bergantian dengan tenaga kerja.

e) Strategi Saat Musim Sepi

Kegiatan perdagangan di kawasan makam Gus Dur mengalami fluktuasi, ada musim sibuk dan musim sepi. Saat hari besar Islam dan hari libur nasional kawasan makam Gus Dur mengalami peningkatan jumlah peziarah, sehingga para pedagang memaksimalkan keuntungannya saat musim-musim sibuk tersebut, namun ketika musim hujan dan saat bulan Ramadhan, kawasan makam Gus Dur mengalami penurunan jumlah peziarah yang juga berdampak pada para pedagang. Penurunan jumlah peziarah ini mengakibatkan pendapatan para pedagang juga menurun, sehingga para pedagang di kawasan makam Gus Dur

menggunakan strategi agar tetap mendapatkan keuntungan saat musim-musim sepi. Ada dua strategi yang digunakan oleh pedagang kawasan makam Gus Dur ketika musim sepi, yakni tetap berdagang saat hujan dan memberikan diskon kepada para pembeli atau *sale* harga.

f) Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan hal penting dalam suksesnya sebuah usaha. Para pemilik usaha memiliki upaya-upaya agar barang dagangannya terjual, dan mampu menarik para pembeli. Upaya-upaya tersebut adalah memproduksi barang dengan baik serta mendistribusikan barang-barang tersebut secara menarik, agar para pembeli berdatangan untuk membeli barang dagangan tersebut. Pedagang yang sudah melakukan produksi barang dagangan dengan baik, maka mereka akan merencanakan distribusi barang dagangan yang baik pula. Mereka akan melakukan beberapa cara dalam mendistribusikan barang dagangannya, seperti yang dilakukan oleh pedagang di kawasan makam Gus Dur.

Pedagang asongan di kawasan makam Gus Dur memilih untuk

mendistribusikan barang dagangannya dengan mendatangi langsung para pembeli tersebut, bahkan mereka masuk ke bus-bus para peziarah agar barang dagangannya terjual, hal ini merupakan strategi pemasaran yang dilakukan oleh para pedagang asongan, jika mereka hanya berdiam diri di suatu tempat, mereka tidak mendapatkan pembeli yang banyak, oleh karena itu mereka memilih untuk mendatangi para peziarah. Para pedagang di kawasan makam Gus Dur pun memiliki strategi dalam penjualan.

Strategi penjualan barang yang diterapkan oleh pemilik dalam berdagang pada dasarnya adalah untuk memperoleh keuntungan serta memenuhi kebutuhan pengeluaran usaha agar usaha yang didirikan tetap berjalan dengan baik. Ada dua strategi dalam penjualan barang pedagang di kawasan wisata makam Gus Dur, yakni mengecer dan borongan. Para pedagang di kawasan makam Gus Dur juga memiliki strategi lain untuk memaksimalkan keuntungan yakni dengan promosi serta strategi pengiriman barang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar.

PENUTUP

Pedagang di kawasan wisata religi makam Gus Dur memiliki strategi-strategi dalam menghadapi persoalan-persoalan yang terjadi, ada beberapa strategi untuk memaksimalkan keuntungan yang dilakukan oleh pedagang di kawasan makam Gus Dur : Modal investasi dan usaha yakni para pedagang mengatasi modal usaha dengan memanfaatkan uang tabungan dan menjadi broker untuk memaksimalkan keuntungannya. Pengadaan barang yakni ada beberapa cara pedagang untuk melengkapi barang dagangannya yakni menjalin relasi dengan agen dan kulakan ditempat khusus. Ketenagakerjaan yakni untuk memaksimalkan keuntungan, para pedagang di kawasan makam Gus Dur memiliki beberapa cara dalam melibatkan tenaga kerja, yakni melibatkan santri, melibatkan keluarga dan menjalin relasi sesama pedagang. Strategi saat musim ramai yakni saat jumlah peziarah meningkat, para pedagang di kawasan makam Gus Dur menggunakan strategi untuk memaksimalkan keuntungannya, dengan menambah *stok* barang dagangan, buka 24 jam, dan menambah tenaga kerja. Strategi saat musim sepi yakni para pedagang di kawasan makam Gus Dur memiliki strategi masing-masing untuk memaksimalkan keuntungannya saat musim sepi, yakni tetap berdagang saat hujan dan memberikan diskon harga.

Strategi Pemasaran yakni maksimalisasi keuntungan dalam strategi pemasaran, para pedagang memiliki strategi penjualan barang dengan mengecur dan borongan,

strategi mempromosikan barang serta strategi untuk mendapatkan keuntungan lebih besar dalam pengiriman atau distribusi barang.

DAFTAR PUSTAKA

Damsar. 1997. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.

Moleong, Lexy J. 2005. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Popkin, Samuel L. 1986. *Petani Rasional*. Jakarta: Yayasan Padamu Negeri.

Raharjana, Destha T. 2003. *Siasat Usaha Kaum Santri Ekonomi Moral dan Rasional Dalam Usaha Konveksi di Mlangi, Yogyakarta* dalam Heddy Ahimsa-

Putra, ed. *Ekonomi Moral, Rasional dan Politik: Dalam Industri Kecil di Jawa*. Yogyakarta: Kepel Press.

Roshanbahar, Nabila . 2015. *Konstruksi Sosial Ziarah Kubur Di Makam Gus Dur (Studi Di Makam Pondok Pesantren Tebuireng Jombang)*. Universitas Airlangga, Surabaya.

Smelser, J. 1990. *Sosiologi ekonomi*. Wira Sari.