

PERILAKU PEDAGANG PASAR TRADISIONAL SAMBONGGEDE KECAMATAN MERAKURAK KABUPATEN TUBAN DALAM MEMPERTAHANKAN EKONOMI RUMAH TANGGA PASCA COVID-19

Frederik Fernandez ¹, Ratna Ani Lestari², Agustinus Payong Boli³

¹⁻³Universitas Wijaya Kusuma Surabaya, Indonesia

Email: Frederik@uwks.ac.id; frederikfz07@gmail.com

DOI: <http://dx.doi.org/10.30742/juispol.v3i1.2888>

Abstract

This study aims to determine the behavior of traditional market traders in Sambonggede Village, Merakurak District, Tuban Regency, East Java when the Covid-19 pandemic occurred. This study uses a type of qualitative research. Data collection techniques were carried out by observation, interviews and documentation. The informants in this study were traditional market traders in Sambonggede Village, Merakurak District, Tuban Regency, totaling 6 people as research objects. The research results obtained were that during the Covid-19 pandemic, the existence of traditional markets greatly affected the income of traditional market traders, which was marked by a very drastic reduction in income. The traders still maintain the quality of production, because it is a basic daily need. In addition to maintaining production quality, traders also use certain strategies to maintain existing networks by establishing personal relationships with customers. As for determining the price, traditional market traders use a bargaining system and an agreement between the seller and the buyer. During a pandemic, to improve product quality, traditional market traders sort goods taken from raw material producers in order to avoid product damage. Meanwhile, in improving the quality of service, traditional market traders serve buyers one by one, by providing products at home in that way, buyers can also ask directly about the availability of the product to be purchased.

Keywords: *trader behavior, traditional markets, the Covid-19 pandemic.*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perilaku pedagang pasar tradisional di desa Sambonggede Kecamatan Merakurak kabupaten Tuban Jawa Timur ketika terjadi pandemi Covid-19. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Informan dalam penelitian ini adalah pedagang pasar tradisional di Desa Sambonggede Kecamatan Merakurak Kabupaten Tuban, yang berjumlah 6 orang sebagai objek penelitian. Hasil penelitian yang didapatkan yaitu selama pandemi Covid-19 berlangsung keberadaan pasar tradisional sangat memengaruhi pendapatan pedagang pasar tradisional yang ditandai berkurangnya pendapatan yang sangat drastis. Untuk mempertahankan kualitas produksinya para pedagang tetap mempertahankan mutu produksi karena merupakan bahan kebutuhan pokok sehari-hari. Demikian juga untuk mempertahankan pasar para pedagang menggunakan strategi tertentu untuk memelihara jaringan yang ada dengan menjalin hubungan pribadi dengan para pelanggan. Adapun dalam menentukan harga pedagang pasar tradisional menggunakan sistem tawar-menawar dan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Di saat pandemi, untuk meningkatkan kualitas produk pedagang pasar tradisional mensortir barang yang diambil dari produsen bahan baku guna untuk menghindari kerusakan pada produk. Sedangkan dalam meningkatkan kualitas pelayanan pedagang pasar tradisional melayani satu persatu pembeli, dengan menyediakan produk di rumah dengan demikian dengan cara itu pembeli juga bisa menanyakan langsung seputar ketersediaan produk yang akan dibeli.

Kata kunci: perilaku pedagang, pasar tradisional, pandemi Covid-19.

A. Pendahuluan

Saat ini dunia dilanda oleh Kejadian Luar Biasa (KLB) berupa pandemi COVID-19 (Coronavirus Disease-19) yang disebabkan oleh virus SARS-CoV-2 yang menginfeksi individu pertamanya di Wuhan, salah satu kota di Republik Rakyat Tiongkok dan kemudian menyebar ke seluruh penjuru dunia tak terkecuali Indonesia. Indonesia termasuk dalam daftar negara yang terpapar virus corona (Covid-19) pasca pengumuman pemerintah 2 Maret 2020. Berita tersebut direspons oleh masyarakat dengan panik karena kekhawatiran sejumlah fasilitas publik akan ditutup. Pemerintah mengumumkan dua pasien pertama di Indonesia yang dinyatakan positif Covid-19 pada 2 Maret 2020. Masyarakat merespons pengumuman itu dengan sangat panik di sejumlah pusat perbelanjaan. Kepanikan yang dilakukan masyarakat langsung berdampak pada lonjakan harga di pasar ritel. Pemerintah meminta masyarakat agar tidak panik dalam menyikapi dan merespons wabah Covid-19. Pemerintah kemudian membentuk Satgas Nasional Penanganan Covid-19 untuk mengawasi para pedagang atau distributor untuk tidak memanfaatkan situasi saat ini dengan menimbun barang atau menaikkan harga. Satgas berperan penting untuk memastikan ketersediaan dan pasokan barang strategis.

Pandemi Covid-19 juga telah memengaruhi sistem pendidikan di seluruh dunia, yang mengarah ke penutupan sekolah, universitas, dan perguruan tinggi. Pada tanggal 27 April 2020, sekitar 1,7 miliar siswa terkena dampak sebagai respons terhadap pandemi. Menurut pemantauan UNICEF, 186 negara saat ini telah menerapkan penutupan berskala nasional dan 8 negara menerapkan penutupan lokal. Hal ini berdampak pada sekitar 98.5% populasi siswa di dunia (UNESCO, 2020). Kebijakan yang diambil oleh banyak negara termasuk Indonesia dengan meliburkan seluruh aktivitas

pendidikan, membuat pemerintah dan lembaga terkait harus menghadirkan alternatif proses pendidikan bagi peserta didik maupun mahasiswa yang tidak bisa melaksanakan proses pendidikan pada lembaga pendidikan (Purwanto et al., 2020).

Pemerintah Indonesia menerapkan beberapa langkah seperti menganjurkan warganya untuk tetap berada di rumah hingga pemberlakuan Pembatasan Sosial Berskala Besar atau disingkat PSBB, meskipun memang kebijakan tersebut menunjukkan adanya pembatasan kebebasan sipil masyarakat untuk berkumpul (Liputan6, 2020) serta adanya kemunduran dalam kinerja masyarakat dalam sektor ekonomi yang pada akhirnya berujung pada jatuhnya perekonomian pada skala nasional (Hadiwardoyo, 2020; Ansori, 2020; Ahmad, 2020).

PSBB membatasi mobilitas lokal penduduk maupun secara lokal sirkuler dan temporer dengan adanya anjuran untuk tidak melakukan bahkan pelarangan kegiatan mudik terutama bagi penduduk yang berdomisili di daerah yang menerapkan PSBB seperti Jabodetabek, wilayah Bandung Raya, Kota Makassar, Kota Pekanbaru, Kota Tegal, Kota Banjarmasin, Kota Tarakan, Kota Surabaya, Kabupaten Gowa, Kabupaten Sidoarjo, Kabupaten Gresik, hingga provinsi Sumatera Barat. Ini menjadi tantangan bagi pemerintah Indonesia dan juga warga Indonesia sendiri dalam rangka mempercepat penuntasan wabah Covid-19 di Indonesia, meskipun memang kegiatan-kegiatan yang terkesan melanggar peraturan PSBB tersebut banyak yang didasari pada faktor ekonomi yang mendesak serta keresahan akan adanya pembatasan kebebasan sipil dalam berkumpul dan juga bepergian. Oleh karena itu, untuk memahami lebih mendalam mengenai penyebaran kasus Covid-19 di Indonesia dan dampaknya terhadap situasi nasional, tim peneliti akan menjabarkan data

penyebaran kasus Covid-19, tantangan berat dalam memutus rantai penyebaran, dan dampak sosial dan ekonomi di masa mendatang dari perspektif demografi sosial. Meskipun begitu, masih terdapat beberapa orang yang tetap melakukan kegiatan mudik (Manurung & Hantoro, 2020) bahkan hingga melakukan penyelundupan pemudik (Tim detikcom, 2020).

Covid-19 merupakan penyakit baru, dan manusia belum punya kekebalan tubuh terhadap virus SARS-Cov-2. Vaksin dan obatnya belum ditemukan. Saat ini peneliti di penjuru dunia masih berlomba-lomba mencari vaksin dan obatnya. Kurangnya sosialisasi dan tanggapnya pemerintah terhadap virus ini menyebabkan hampir di seluruh dunia terinfeksi virus Covid-19. Selain itu masyarakat yang kurang sadar akan pentingnya menjaga kesehatan dan kebersihan (Irfanudin, et al., 2020). Pandemi Covid-19 yang dialami negara-negara di dunia memberikan dampak sangat besar. Penerapan status penguncian daerah (*lockdown*) menghentikan aktivitas masyarakat, baik dari lembaga pemerintahan, perusahaan swasta, wirausaha, transportasi, pariwisata, pendidikan, dan banyak lagi sektor lain yang terkena imbasnya dari penerapan ini. Sulit untuk mengatakan suatu sektor merupakan sektor yang paling berat terdampak covid19. Hal ini disebabkan bahwa pandemi Covid-19 hampir memberi dampak pada semua sektor. Pemberian status penguncian daerah (*lockdown*) memberikan status “dirumahkan” terhadap karyawan-karyawan yang bekerja, bahkan sampai ke status pemberhentian karyawan (PHK) (Komara, et al., 2020). Desa Sambonggede, Kecamatan Merakurak, Kabupaten Tuban, Provinsi Jawa Timur merupakan salah satu daerah yang terkena imbas dari Covid-19, terutama dalam sektor perekonomian. Dengan adanya Covid-19 ada beberapa jenis dari sektor ekonomi yang mengalami kemunduran. Hal ini dialami juga oleh para pedagang pasar yang kehilangan

para pembeli dan segala aktivitas dilakukan di rumah.

Berdasarkan latar belakang seperti diuraikan di atas, penelitian merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana perilaku para pedagang pasar tradisoinal di Desa Sambonggede pasca pandemi Covid-19?
2. Apa saja produk yang dapat bertahan dalam era pandemic Covid-19
3. Bagaimana dampak kehidupan sosial yang dirasakan oleh para pedagang di pasar tradisional Desa Sambonggede?

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Ingin mengetahui perubahan perilaku para pedagang dalam menghadapi pandemi Covid-19.
2. Ingin mengetahui bagaimana dampak wabah Covid-19 terhadap aspek sosial dan ekonomi pada masyarakat desa Sambonggede?

Sedangkan manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini baik secara akademik maupun secara praktis adalah:

1. Sebagai sumbang pemikiran dalam ilmu pengetahuan khususnya implementasi kebijakan dalam menangani pasca pandemi corona virus.
2. Sebagai referensi kajian akademik yang berkaitan dengan kebijakan atau implementasi kebijakan pada masa pasca pandemi Covid-19.
3. Sebagai referensi kepada masyarakat umum khususnya para pedagang di pasar tradisional.
4. Sebagai diskursus publik dalam menghidupkan kembali pasar tadisional yang terdampak pandemi Covid-19.

B. Kajian Pustaka

Pertama, Penelitian oleh Trinita Estetika Sigalingging yang berjudul (pengaruh implementasi kebijakan pemerintah Finlandia

terkait Oxford Covid-19 Government Response Tracker (OxCGRT) terhadap penanganan Covid-19. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh kebijakan yang telah dikeluarkan oleh pemerintah Finlandia untuk menangani pandemi Covid-19, peningkatan kasus sembuh Covid-19, serta dampak lain yang berkaitan dengan tata kelola pemerintahan Finlandia. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kepustakaan (*library research*). Penelitian ini menyimpulkan bahwa pemerintah Finlandia telah melaksanakan tata kelola yang baik dalam hal penanganan kasus Covid-19 dengan pemberlakuan kebijakan seperti penutupan fasilitas pendidikan dan tempat kerja, pembatalan acara dan pertemuan publik, penutupan semua bisnis non esensial, pembatasan perjalanan, kebijakan untuk melakukan pengujian, dan kebijakan *stay at home*. Implikasi penelitian ini yaitu sebagai bahan pertimbangan bagi setiap elemen yang ada dalam suatu negara untuk menangani kasus Covid-19.

Kedua, penelitian yang dilakukan Leo Agustino (judul Analisis penanganan wabah Covid-19 pengalaman Indonesia). Penelitian ini mendiskusikan mengenai upaya Pemerintah Indonesia dalam menangani kasus penyebaran Corona Virus Disease-19. Dengan memahami upaya, langkah, dan kebijakan yang diformulasi dan diimplementasikan oleh pemerintah maka dapat dinilai strategi penanganan dengan pendekatan *deliberative policy analysis*. Pendekatan ini menganalisis narasi dan argumentasi pihak berwenang untuk memahami pembuatan keputusan dan pelaksanaan kebijakan. Penulisan menggunakan pendekatan kualitatif dengan memanfaatkan metode analisis deskriptif. Teknik pengumpulan menggunakan studi kepustakaan yang memanfaatkan buku, artikel jurnal, surat kabar, berita online, serta website lembaga-lembaga otoritatif. Temuan penting penelitian ini adalah *pertama*, narasi negatif dan

lambannya respons pemerintah atas penyebaran Covid-19. Narasi-narasi yang disampaikan oleh elite politik sebelum Covid-19 masuk ke Indonesia menunjukkan nihilnya *sense of crisis* yang mengancam sehingga memperlambat pengambilan keputusan. *Kedua*, lemahnya koordinasi antar-stakeholder (antara pemerintah pusat dan pemerintah daerah). Ketidaksinkronan koordinasi ini mengakibatkan pengendalian virus korona menjadi terkatung-katung. *Ketiga*, ketidakacuhan atau ketidakpatuhan warga atas himbauan pemerintah. Dampak dari ketiga kombinasi faktor inilah yang memperumit upaya pemerintah untuk mengendalikan penyebaran Covid-19 di Indonesia.

C. Landasan Teori

Perilaku adalah suatu sifat yang ada dalam diri manusia, perilaku manusia sederhananya didorong oleh motif tertentu. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, perilaku adalah tanggapan atau reaksi individu yang terwujud dalam gerakan (sikap), tidak saja badan atau ucapan. Sedangkan pengertian pedagang secara etimologi adalah orang yang berdagang atau bisa disebut sebagai saudagar. Pedagang adalah orang yang melakukan perdagangan, memperjualbelikan barang atau produk yang tidak diproduksi sendiri untuk mendapatkan keuntungan (Sujatmiko: 2014).

Manusia merupakan makhluk yang begitu terikat pada moral-moral yang berlaku dalam masyarakat, termasuk moral ekonomi. Semua perilaku individu termasuk perilaku ekonomi, harus merujuk kepada norma-norma moral yang terdapat pada masyarakat. Perilaku ekonomi yang subyektif tidak hanya dapat dilihat pada perilaku konsumen, tetapi juga perilaku pedagang. Perilaku ekonomi yang bersifat subyektif tidak dapat hanya dilihat pada perilaku konsumen, tetapi juga perilaku pedagang.

Sama halnya dengan perilaku konsumen, perilaku pedagang tidak semata-mata

dipengaruhi oleh pengetahuannya yang bersifat rasional tetapi juga oleh sistem nilai yang diyakini. Wirausaha juga mendasari perilaku ekonominya dengan seperangkat etika yang diyakini. Karena itu perilaku ekonomi wirausaha tidak semata-mata mempertimbangkan faktor benar dan tidak benar menurut ilmu ekonomi dan hukum atau berdasarkan pengalaman, tetapi juga mempertimbangkan faktor baik dan tidak baik menurut etika. Ada beberapa faktor yang dapat memengaruhi perilaku pedagang, yaitu: 1) Kualitas barang/produk Kualitas barang/produk yaitu tingkat baik buruknya atau taraf dari suatu produk. Kualitas produk adalah sejumlah atribut atau sifat yang dideskripsikan di dalam produk dan yang digunakan untuk memenuhi harapan-harapan pelanggan. Kualitas produk merupakan hal yang penting yang harus diusahakan oleh setiap pedagang jika ingin barang yang dihasilkan dapat bersaing di pasar untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. 2) Kualitas Pelayanan Pelayanan yaitu menolong dengan menyediakan segala apa yang diperlukan orang lain seperti tamu atau pembeli. Melayani pembeli secara baik adalah sebuah keharusan agar pelanggan merasa puas. Seorang penjual perlu mendengarkan perasaan pembeli. Kualitas pelayanan ini bukanlah suatu hal yang permanen melainkan fleksibel dan dapat berubah. Perubahan ini tentunya berupa peningkatan kualitas pelayanan agar semakin lebih baik lagi. Dalam proses perubahan kualitas pelayanan tersebut kepada pelanggan, termasuk di dalamnya berupa masukan, pendapat maupun *feedback* tentang pelayanan yang telah diberikan. 3) Harga Konsumen cenderung lebih memilih tempat perbelanjaan yang mempunyai harga lebih rendah. Pedagang juga seharusnya membuat pembukuan berupa informasi keuangan misalnya harga perolehan yang dilengkapi dengan laporan keuangan. Sebagai pedagang

diharuskan untuk mencatat setiap transaksi yang dilakukan. Menurut kelas mutu pelayanan, dapat digolongkan menjadi pasar tradisional dan pasar modern.

Pasar Tradisional Dalam Peraturan Menteri Perdagangan No. 53/MDAG/PER/12/2008 dijelaskan bahwa pasar tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh pemerintah. Pemerintah daerah, swasta, badan usaha milik negara dan badan usaha milik daerah termasuk kerjasama dengan swasta dengan tempat usaha berupa toko, kios, kos dan tenda yang dimiliki/dikelola oleh pedagang kecil, menengah, swadaya masyarakat atau koperasi dengan usaha skala kecil, modal kecil dan dengan proses jual beli barang dagangan melalui tawar-menawar. Masalah infrastruktur yang hingga kini menjadi masalah serius di pasar tradisional adalah kurangnya lahan parkir, kondisi bangunan, kebersihan dan tempat pembuangan sampah.

1. Pasar Tradisional

Pasar Tradisional merupakan pasar di mana kegiatan penjual dan pembelinya dilakukan secara langsung dalam bentuk eceran dalam waktu sementara atau tetap dengan tingkat pelayanan terbatas. Dalam buku Indonesian Culture (2009) karya Rahmad Widiyanto, pasar tradisional merupakan pasar yang berkembang di masyarakat dengan pedagang asli pribumi. Pasar tradisional biasanya muncul dari kebutuhan masyarakat umum yang membutuhkan tempat untuk menjual barang yang dihasilkan. Sedangkan konsumen yang membutuhkan barang tertentu untuk kebutuhan hidup sehari-hari bisa mendapatkannya di sana.

Fungsi pasar tradisional memiliki beberapa fungsi bagi perekonomian daerah, yaitu: Pasar sebagai sumber retribusi daerah Pasar sebagai tempat pertukaran barang, pasar sebagai pusat pengembangan ekonomi rakyat dan pasar sebagai pusat perputaran

uang daerah juga pasar sebagai lapangan pekerjaan. Ciri-ciri pasar tradisional memiliki beberapa ciri-ciri, diantaranya: Adanya sistem tawar-menawar antara penjual dan pembeli. Pasar tradisional dimiliki, dibangun, dan dikelola oleh pemerintah daerah. Tempat usaha beragam dan menyatu dalam lokasi yang sama. Sebagian besar barang dan jasa ditawarkan adalah produksi lokal. Baca juga: Bisakah Anies Larang Kantong Plastik Pedagang di Pasar Tradisional? Keunggulan dengan adanya pasar tradisional adalah dalam aktivitas ekonomi, penjual dan pembeli bisa melakukannya transaksi langsung tanpa perantara.

Adanya proses interaksi sosial yang berpengaruh pada keputusan dan kepuasan antara penjual dan pembeli. Dari segi lokasi, pasar tradisional letaknya selalu berdekatan dengan permukiman penduduk. Jenis pasar tradisional Pasar sebagai perusahaan daerah digolongkan menjadi beberapa jenis, yaitu: Menurut jenis kegiatannya Di sini pasar dibagi menjadi tiga jenis, yaitu: Pasar eceran, di mana permintaan dan penawaran barang secara eceran atau satuan. Pasar grosir, di mana terdapat permintaan dan penawaran dalam jumlah besar. Pasar induk, pasar yang lebih besar dari pasar grosir dan menjadi pusat pengumpulan dan penyimpanan bahan pangan. Kegiatan pelayanan yang terpusat dan tersebar terbagi menjadi dua pasar, yaitu: Fasilitas perdagangan yang terpusat artinya pasar ini memiliki hierarki paling tinggi dari fasilitas perdagangan dan memiliki tata letak di pusat kota. Fasilitas yang tersebar berfungsi sebagai pelayanan lingkungan di dalam kota. Di mana terdapat pusat-pusat area pelayanan dan menjadi satu dengan fasilitas sosial lainnya.

Tingkat pelayanan ini terbagi menjadi beberapa tingkatan yaitu pasar regional, kota, wilayah, lingkungan, dan pasar blok atau kecamatan. Menurut waktu kegiatannya Dalam pasar ini terbagi menjadi empat golongan, yaitu; Pasar siang, beroperasi pukul

04.00-16.00 WIB; Pasar malam, beroperasi pukul 16.00-04.00 WIB; Pasar siang dan malam atau 24 jam; Pasar darurat, menggunakan jalan umum pada momen tertentu seperti pasar murah ramadan. Menurut status kepemilikan pasar digolongkan menjadi tiga jenis, yakni; pasar pemerintah, dimiliki dan dikuasai oleh pemerintah pusat maupun daerah; Pasar swasta, dimiliki dan dikuasai oleh badan hukum yang diizinkan oleh pemerintah daerah; Pasar liar, aktivitasnya di luar pemerintah daerah dan disebabkan karena kurangnya fasilitas pasar.

2. Pasar tradisional dan Pandemi

Pasar sebagai salah satu fasilitas perbelanjaan sudah menyatu dan memiliki tempat penting di kehidupan masyarakat yang berdiam Desa Sambonggede, Kecamatan Merakurak, Kabupaten Tuban Jawa Timur. Bagi masyarakat ini pasar bukan sekadar tempat bertemunya penjual dan pembeli tetapi juga sebagai wadah interaksi sosial. Pasar tradisional merupakan tempat dimana para penjual dan pembeli dapat mengadakan tawar menawar secara langsung dan barang yang diperjualbelikan merupakan barang kebutuhan pokok sehari-hari.

Keberadaan pasar tradisional sangat membantu masyarakat yang menggantungkan hidupnya dalam kegiatan berdagang. Pasar tradisional memiliki dampak yang baik bagi pertumbuhan ekonomi masyarakat desa. Dengan adanya pandemic Covid-19 telah menyebabkan kelesuan bagi para pedagang pasar tradisional.

Di dalam pasar tradisional seorang pedagang tidak sekadar menerima uang dan pihak lain menerima barang, tetapi terdapat kebutuhan sosial yang diperoleh yakni penghargaan yang bersifat timbal-balik berlangsung dalam hubungan yang setara, terjalin ikatan hubungan personal emosional. Antara penjualan dan pelanggan tidak semata-mata mendapat sesuatu barang yang diperlukan,

tetapi terjadi perjumpaan sosial antara penjuan dan para pedagang. Dalam budaya masyarakat timur, berbelanja di pasar tradisional sambil bersosialisasi lebih menjadi preferensi dari pada berbelanja secara individualis. Berbelanja sambil tukar bicara adalah salah satu modus pemuas kebutuhan, atau sebagai salah satu bagian yang menyertai komoditi yang harus dipenuhi, hala mana tidak dijumpai pada Pasar Modern. Salah satu faktor yang memengaruhi perilaku ekonomi pedagang pasar tradisional di mana pelanggan pasar tradisional yang mulai beralih ke pasar modern yang menyebabkan berkurangnya konsumen untuk berbelanja di pasar tradisional. Penelitian ini tidak memusatkan perhatian pada dampak kehadiran pasar modern terhadap pasar tradisional akan tetapi lebih menekankan perubahan perilaku para pedagang pasar tradisional ketika berlangsungnya masa pandemic Covid-19.

3. Strategi Bertahan Hidup

Nanang Fatah berpendapat bahwa strategi adalah langkah-langkah yang sistematis dan sistemis dalam melakukan rencana secara menyeluruh (makro) dan berjangka panjang dalam pencapaian tujuan (Ahmad, 2020, p. 1). Jika kita menelusuri dalam kamus bahasa Indonesia strategi merupakan siasat. Artinya, rencana yang tepat untuk menghadapi persoalan hidup dalam rangka pencapaian sasaran. Strategi bisa juga kita katakan sebagai usaha yang dilakukan oleh seseorang atau kelompok untuk mengatasi apa persoalan yang dialami selama kehidupannya. Biasanya individu atau kelompok minimal bisa mencegah dan memenuhi segala masalah-masalah hidup yang dihadapi.

Menurut Crow (1989) dalam Dharmawan (2001), bahwa strategi merupakan suatu pilihan atau penetapan dari beberapa pilihan yang akan ia lakukan dalam kehidupannya. Untuk itu, strategi ini mencakup beberapa aspek, antara lain; a. Adanya pilihan yang

dilakukan dalam realitas kehidupan; b. Jika mengikuti pilihan tersebut, berarti kita memberikan perhatian atau dorongan yang kuat kepada pilihan kita dan mengurangi perhatian terhadap pilihan yang lain; c. Melakukan perencanaan yang matang dan penuh perhatian maka membawa dampak yang pasti terhadap posisi yang dilakukan; d. Strategi dilakukan salah satunya dengan tanggapan atau respons terhadap tekanan yang dihadapi seseorang; e. Adanya pengetahuan dan sumber daya yang mendukung seseorang atau kelompok untuk bisa mengikuti dan membentuk berbagai strategi yang dihadapi dalam pilihan hidup; dan f. Strategi yang diambil atau dipilih salah satu cara untuk keluar dari pada konflik dan proses yang terjadi dalam rumah tangga.

Unsur-unsur di atas membicarakan bahwa adanya cara atau pilihan yang dilakukan oleh individu atau kelompok jika menghadapi permasalahan hidup. Strategi mengupayakan dan membentuk diri oleh seseorang atau kelompok terutama masyarakat lokal atau masyarakat pedesaan jika terjadinya perubahan yang dialami sebagai makhluk sosial. Perubahan yang terjadi dalam kehidupan masyarakat sebagai alternatif untuk bisa melakukan atau berkarya yang lebih baik atau optimal untuk masa yang akan datang (Irwan & Indraddin, 2016, pp. 31-32). Konsep Strategi Bertahan Menurut Rusyana (2005), Survival (bertahan hidup) berasal dari survive, yaitu mempunyai pengertian mempertahankan hidup dari situasi yang mendesak. Sedangkan survivor yaitu orang yang melakukan tindakan untuk tetap bertahan hidup dalam keadaan darurat. Definisi survival adalah tindakan yang dilakukan oleh sekelompok atau seseorang untuk tetap dapat bertahan hidup dalam keadaan darurat. Menurut Suharto (2009) secara umum strategi bertahan hidup (*coping strategies*) dapat didefinisikan sebagai kemampuan seseorang dalam menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi berbagai

masalah yang melingkupi kehidupannya. Strategi penanganan masalah ini pada dasarnya merupakan kemampuan semua anggota keluarga dalam mengelola segenap aset yang dimilikinya.

Bagi manusia, bekerja berarti berperan aktif dalam proses kultural berdasarkan sistem imbalan berhak akan bagian dan hasil usaha kolektif. Manusia merasa bahwa dia harus bekerja sehingga memperoleh penghasilan sebagai sumber kehidupan. Hal ini telah membudaya dalam kehidupan 18 manusia, bahwa dengan bekerja, orang dapat makan, dan dengan bekerja, orang dapat melanjutkan hidupnya. Manusia selalu bekerja berdasarkan sistem agar dapat memenuhi kebutuhan hidupnya, berdasarkan sistem mata pencaharian, baik sebagai buruh, petani, peternak dan nelayan. Ada yang dilakoni manusia sebagai pekerja pokok tetapi ada juga yang melakoninya sebagai pekerja sampingan, demi menambah penghasilan keluarga. Kebutuhan manusia kian hari kian bertambah, dan tidak terbatas. Hal inilah yang mendorong manusia untuk terus bekerja dan mencari sumber penghasilan tambahan demi kebutuhan hidupnya. Sehingga orang miskin dan tidak mampu secara ekonomi tidak akan pasrah pada nasibnya. Mereka akan berusaha untuk bekerja agar tetap bisa bertahan hidup (Gianawati, 2013, pp. 53-55).

Setiap individu atau kelompok pasti menginginkan hak untuk bisa bertahan hidup, dalam segala bidang dan berupaya untuk bisa melakukan aktivitas kehidupannya sehari-hari. Bertahan hidup sebagai kemampuan individu atau kelompok terutama pada masyarakat lokal atau masyarakat pedesaan untuk melakukan dan mengatasi segala permasalahan yang melingkupi kehidupannya. Hal tersebut biasanya dilakukan rumah tangga miskin dalam mengatasi segala kemiskinan yang dihadapi dalam aktivitas kehidupannya. Menurut White (1977) dalam Sumitro (1996), bahwa dalam rumah tangga miskin untuk

bisa bertahan hidup melakukan pengarahan kepada anggota keluarga untuk bisa membantu atau bekerja dalam memenuhi segala kebutuhan hidup. Semua anggota keluarga melakukan aktivitas tersebut, tidak saja untuk membantu keluarga melainkan sebagai mata pencaharian untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Strategi mengupayakan dan membentuk diri oleh seseorang atau kelompok terutama masyarakat lokal atau masyarakat pedesaan jika terjadinya perubahan yang dialami sebagai makhluk sosial.

Perubahan yang terjadi dalam kehidupan masyarakat sebagai alternatif untuk bisa melakukan atau berkarya yang lebih baik atau optimal untuk masa yang akan datang. Strategi bertahan hidup adalah salah satu alternatif yang dilakukan oleh seseorang atau kelompok, terutama pada masyarakat pedesaan atau penduduk lokal, jika menghadapi permasalahan hidup dalam upaya peningkatan atau perkembangan perekonomian dan untuk bisa memenuhi segala kebutuhan hidup (Irwan & Indraddin, 2016: 30-32). Sejalan dengan itu, Snel dan Staring dalam Resmi Setia (2005: 6) mengemukakan bahwa strategi bertahan hidup adalah sebagai rangkaian tindakan yang dipilih secara standar oleh individu dan rumah tangga yang miskin secara sosial ekonomi. Melalui strategi ini seseorang bisa berusaha untuk menambah penghasilan lewat pemanfaatan sumber-sumber lain ataupun mengurangi pengeluaran lewat pengurangan kuantitas dan kualitas barang atau jasa.

Cara-cara individu menyusun strategi dipengaruhi oleh posisi individu atau kelompok dalam struktur masyarakat, sistem kepercayaan dan jaringan sosial yang dipilih, termasuk keahlian dalam memobilisasi sumber daya yang ada, tingkat keterampilan, kepemilikan aset, jenis pekerjaan, status gender dan motivasi pribadi. Nampak bahwa jaringan sosial dan kemampuan memobilisasi sumber daya yang ada termasuk di dalamnya mendapatkan kepercayaan dari orang lain

membantu individu dalam menyusun strategi bertahan hidup (Yusuf, 2019). Dapat disimpulkan bahwa strategi bertahan hidup merupakan suatu proses yang dilakukan oleh masyarakat lokal atau penduduk lokal dalam kehidupannya untuk membangun suatu kegiatan dan kapabilitas dukungan sosial bersifat ragam dalam rangka bisa meningkatkan taraf hidup dan meningkatkan perekonomian dalam aktivitas rumah tangga. Hal tersebut menunjukkan bahwa masyarakat lokal atau penduduk lokal mempunyai usaha yang kuat untuk melangsungkan kehidupannya. Oleh sebab itu, semua permasalahan hidup dan rintangan yang dihadapi dapat diselesaikan dengan optimal dan secara baik dalam mencapai standar kehidupan yang baik juga.

Konsep strategi bertahan hidup biasanya digunakan untuk melihat strategi orang miskin dalam efektivitas perekonomian. Sejalan dengan itu, strategi bertahan hidup adalah strategi petani lapisan bawah, menunjuk 20 kepada adanya sumber yang di luar pertanian sebagai sumber nafkah untuk mencukupi kekurangan di sektor pertanian. Dengan demikian, bahwa strategi tidak saja digunakan pada orang miskin, akan tetapi masyarakat yang mengalami perubahan mata pencaharian hidup sehari-hari yang merupakan sumber pendapatan hidup.

Pengertian strategi bertahan hidup tidak saja kepada cara atau alternatif, akan tetapi berorientasi kepada proses yang dilakukan oleh individu atau kelompok ketika mengalami guncangan dalam kehidupannya. Proses tersebut dilakukan sebagai tahapan yang bersifat *step by step* dalam meraih perekonomian untuk lebih baik. Jika kita menelusuri pengertian tentang strategi bertahan hidup bahwa apa yang dilakukan oleh individu atau kelompok masyarakat lokal terutama masyarakat miskin yang mengalami perubahan mata pencaharian, aktivitas yang dilakukan tidak bersifat cepat, akan tetapi

penyusunan dengan kesesuaian atau adaptasi yang baik. Pendapat para ahli, seperti Crow yang melihat bahwa itu adalah pilihan, sebenarnya tidak juga, melainkan sebuah proses aktif yang dilakukan oleh masyarakat untuk bisa bertahan hidup. Mereka melakukan tindakan tersebut karena adanya proses perubahan yang terjadi dalam kehidupan masyarakat. Misalnya perubahan akibat mata pencaharian, perubahan akibat bencana alam, dan sebagainya. Dengan demikian strategi bertahan hidup merupakan sebuah proses aktif yang dilakukan individu atau kelompok dalam menghadapi permasalahan kehidupan baik secara ekonomi, politik, budaya, maupun sosial. (Irwan & Indraddin, 2016, pp. 32- 34). Tiga jenis strategi bertahan hidup dalam mengatasi guncangan dan tekanan ekonomi dapat dilakukan dengan berbagai strategi. Strategi bertahan hidup dapat digolongkan menjadi tiga kategori, yaitu; a. Strategi aktif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara memanfaatkan segala potensi yang dimiliki. Menurut Suharto (2009: 31) strategi aktif merupakan strategi yang dilakukan keluarga 21 miskin dengan cara mengoptimalkan segala potensi keluarga (misalnya melakukan aktivitasnya sendiri, memperpanjang jam kerja dan melakukan apapun demi menambah penghasilannya). Strategi aktif yang biasanya dilakukan keluarga miskin adalah dengan diversifikasi penghasilan atau mencari penghasilan tambahan dengan cara melakukan pekerjaan sampingan; b. Strategi pasif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran keluarga sebagaimana pendapat Suharto (2009: 31) yang menyatakan bahwa strategi pasif adalah strategi bertahan hidup dengan cara mengurangi pengeluaran keluarga (misalnya biaya untuk sandang, pangan, pendidikan dan sebagainya). Strategi pasif yang biasanya dilakukan oleh masyarakat miskin adalah dengan membiasakan hidup

hemat. Hemat dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia diartikan sebagai sikap berhati-hati, cermat, tidak boros dalam membelanjakan uang). Sikap hemat merupakan budaya yang dilakukan oleh masyarakat desa terutama masyarakat desa yang tergolong dalam petani miskin; c. Strategi jaringan adalah strategi yang dilakukan dengan cara memanfaatkan jaringan sosial. Menurut Suharto (2009: 31) strategi jaringan merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara menjalin relasi, baik formal maupun dengan lingkungan sosialnya dan lingkungan kelembagaan (misalnya meminjam uang kepada tetangga, mengutang di warung atau toko, memanfaatkan program kemiskinan, meminjam uang ke rentenir atau bank dan sebagainya) (Mulawarman, et al., 2020, pp. 32-33).

4. Pedagang Pasar Tradisional

a. Pedagang

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, arti kata dagang adalah pekerjaan yang berhubungan dengan menjual dan membeli barang untuk 22 memperoleh keuntungan. Sedangkan pedagang adalah orang yang mencari nafkah dengan berdagang. Pada pasal 2 KUH Dagang disebutkan bahwa pedagang adalah mereka yang melakukan perbuatan perdagangan sebagai pekerjaannya sehari-hari (Sidabalok, 2020).

Damsar (1997: 106) mendefinisikan pedagang adalah orang atau instansi yang memperjualbelikan produk atau barang kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung (Yusuf, 2019). Sedangkan dalam kamus ekonomi yang dimaksud pedagang adalah seseorang atau lembaga yang membeli dan menjual barang kembali tanpa mengubah bentuk dan tanggung jawab sendiri dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Pedagang dibagi menjadi tiga sebagai berikut: a) Pedagang kecil, adalah pedagang yang membeli barang dagangan dalam jumlah sedang dan

menjualnya kembali kepada konsumen akhir. b) Pedagang menengah, adalah pedagang yang membeli barang dagangan dalam jumlah besar dan menjualnya kembali kepada para pedagang kecil dalam jumlah sedang atau kecil, contohnya penyalur dan toko besar. c) Pedagang besar, adalah pedagang yang kegiatannya membeli barang dalam jumlah yang besar dan menjualnya kembali dengan jumlah yang besar pula, contoh pedagang besar adalah agen, grosir, importir, dan eksportir (Oktima, 2012, p. 224).

Pedagang pasar tradisional dibedakan menjadi dua, yaitu pedagang kios dan pedagang non kios. Pedagang kios adalah pedagang yang menempati bangunan kios di pasar, sedangkan pedagang non kios adalah pedagang yang menempati tempat berjualan selain kios, yaitu menempati los, luar los, dan dasaran (Nikmah, 2015).

b. Pasar Tradisional

Pengertian pasar dalam kamus ekonomi adalah salah satu dari berbagai sistem, institusi, prosedur, hubungan sosial dan infrastruktur dimana usaha menjual barang, jasa, dan tenaga kerja untuk orang-orang dengan imbalan 23 uang. Barang dan jasa yang dijual menggunakan alat pembayaran yang sah seperti uang fiat. Kegiatan ini merupakan bagian dari perekonomian (Oktima, 2012, p. 216).

Kata pasar sudah tidak asing lagi bagi masyarakat baik masyarakat dari kalangan bawah sampai masyarakat dari kalangan atas. Pada umumnya masyarakat hanya mengenal dan membedakan dua jenis pasar yaitu pasar tradisional dan pasar modern. Pasar mulai berkembang dan menimbulkan dua pengertian, yaitu pengertian pasar secara sempit dan pengertian pasar secara luas. Pengertian pasar secara sempit adalah tempat diperjualbelikannya suatu barang atau jasa yang dilakukan oleh penjual dan pembeli dalam waktu dan tempat tertentu. Pengertian

pasar dalam arti luas adalah besarnya permintaan dan penawaran pada suatu jenis barang atau jasa tertentu (Kartini, 2019, pp. 1-4). Pasar tradisional adalah lokasi atau tempat bertemunya penjual dan pembeli dimana terjadi tawar-menawar harga atas barang-barang yang dijual yang biasanya merupakan barang kebutuhan sehari-hari, hasil pertanian, dan hasil laut. Pasar tradisional adalah pasar yang dalam pelaksanaannya masih tradisional yang secara langsung penjual dan pembeli dapat berinteraksi sepenuhnya. Setiap daerah di Indonesia ada pasar tradisional, yang juga umum disebut pasar rakyat (Tambunan, 2020).

5. Kebijakan Publik

Kebijakan publik merupakan modal utama karena hanya melalui kebijakan publiklah pemerintah memiliki kekuatan dan kewenangan hukum untuk mengatur masyarakat dan sekaligus memaksakan segala ketentuan yang telah ditetapkan. Walaupun memaksa, akan tetapi sah dan *legitimate* karena didasari regulasi yang jelas. Di Indonesia selain ada undang undang yang menjadi dasarnya, juga konstitusi negara yang memberikan kewenangan itu sehingga kebijakan publik memiliki kekuatan otoritatif. Dalam UUD 45 pada pembukaan mengatakan: bahwa untuk melindungi segenap Bangsa Indonesia dan seluruh tumpah darah Indonesia maka dibentuk pemerintah Negara Indonesia. *Statement* ini menjelaskan bahwa tugas pemerintah melalui kebijakan-kebijakan yang dibuat harus dapat akan melindungi dan memberi rasa aman kepada seluruh masyarakat dan tumpah darah Indonesia (Prof. Dr. Drs. H. Budiman Rusli, M.S. 2013).

Public policy yang diambil pemerintah dibelahan dunia manapun, termasuk di Indonesia merupakan aktivitas pemerintah untuk memecahkan masalah yang terjadi di tengah masyarakat, baik secara langsung maupun melalui berbagai lembaga pemerintah. Kebijakan publik adalah keputusan-keputusan

yang mengikat bagi orang banyak pada tataran strategis atau bersifat garis besar yang dibuat oleh pemegang otoritas publik. Sebagai keputusan yang mengikat publik maka kebijakan publik haruslah dibuat oleh otoritas politik, yakni mereka yang menerima mandat dari publik atau orang banyak, umumnya melalui suatu proses pemilihan untuk bertindak atas nama rakyat banyak. Selanjutnya, kebijakan publik akan dilaksanakan oleh administrasi negara yang di jalankan oleh birokrasi pemerintah. Terminologi kebijakan publik menunjuk pada serangkaian peralatan pelaksanaan yang lebih luas dari peraturan perundang-undangan, mencakup juga aspek anggaran dan struktur pelaksana. Siklus kebijakan publik sendiri bisa dikaitkan dengan pembuatan kebijakan, pelaksanaan kebijakan dan evaluasi kebijakan. Bagaimana keterlibatan publik dalam setiap tahapan kebijakan bisa menjadi ukuran tentang tingkat kepatuhan negara kepada amanat rakyat yang berdaulat atasnya (Dr. Taufiqurakhman, S.Sos., M.Si. 2014).

D. Metodologi Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang tidak terlalu mementingkan kedalaman suatu data, penelitian kuantitatif tidak mengacu pada seberapa dalam data tersebut, yang terpenting bisa untuk merekam data sebanyak mungkin dari populasi yang ada, sehingga menemukan hasil yang dicari. Meskipun populasi yang besar, akan tetapi mudah untuk bisa dilakukan suatu analisis, baik itu menggunakan rumus-rumus statistik ataupun menggunakan komputer, akan tetapi teori atau rancangan yang menjadi kunci utama suksesnya suatu penelitian. Jadi untuk memecahkan masalah didominasi dengan peran pendekatan deduktif, yaitu peran yang berangkat dari permasalahan umum ke hal yang khusus, maka untuk itu penelitian ini haruslah mempunyai landasan teorinya (Wahidmurni, 2017: 4)

Lokasi penelitian adalah lingkungan, tempat, atau wilayah yang direncanakan oleh peneliti untuk dijadikan sebagai objek penelitian dalam rangka mengumpulkan data-data yang dibutuhkan. Tempat merupakan daerah atau wilayah di mana subjek atau objek penelitian yang hendak diteliti. Penelitian ini berada di Desa Sambonggede Kecamatan Merakurak Kabupaten Tuban.

2. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Populasi dalam penelitian merupakan wilayah yang ingin diteliti oleh peneliti. Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Amirullah, 2015: 67). Pendapat di atas menjadi salah satu acuan bagi penulis untuk menentukan populasi. Populasi yang akan digunakan sebagai penelitian adalah para pedagang pasar tradisional di Pasar Sabonggede Kecamatan Merakurak Kabupaten Tuban, Jawa Timur.

b. Sampel

Sampel merupakan bagian dari populasi yang ingin diteliti oleh peneliti. Menurut Sugiyono Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. "Sehingga sampel merupakan bagian dari populasi yang ada, sehingga untuk pengambilan sampel harus menggunakan cara tertentu yang didasarkan oleh pertimbangan-pertimbangan yang ada. Dalam teknik pengambilan sampel ini penulis menggunakan teknik *sampling purposive*. menjelaskan bahwa: "Sampling Purposive adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu." Dari pengertian

di atas agar memudahkan penelitian, penulis menetapkan sifat-sifat dan karakteristik yang digunakan dalam penelitian ini (Amirullah, 2015:71). Dengan demikian sampel dari penelitian ini ada beberapa pedagang di pasar Tradisional Desa Sambonggede yang mewakili populasi pedagang yang ada di pasar Desa Sambonggede, Kecamatan Merakurak, Kabupaten Tuban Provinsi Jawa Timur.

3. Teknik Pengumpulan Data

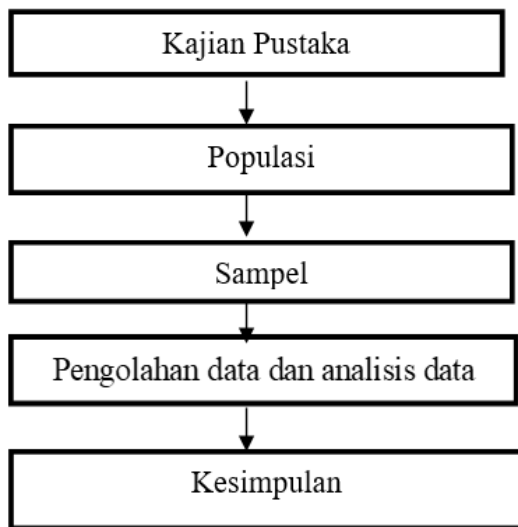
a. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperlukan dalam penelitian ini untuk melengkapi informasi yang diperoleh dari data primer. Data sekunder dalam penelitian ini adalah data tambahan yang diperoleh dari sumber lain yang memiliki kaitan dengan penelitian ini. Dalam penelitian ini yang dimaksud data sekunder yang diambil dari jurnal atau website.

b. Angket (kuisoner)

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Kuesioner yang digunakan oleh peneliti sebagai instrumen penelitian, metode yang digunakan adalah dengan kuesioner tertutup. Instrumen kuesioner harus diukur validitas dan reabilitas datanya sehingga penelitian tersebut menghasilkan data yang valid dan *reliable*. Instrumen yang valid berarti instrumen tersebut dapat dipergunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur, sedangkan instrumen yang *reliable* adalah instrumen yang apabila digunakan beberapa kali untuk mengukur objek yang sama akan menghasilkan data yang sama pula (Maryuliana ddk, 2016: 4).

4. Kerangka Penelitian



5. Desain Penelitian

Penelitian ini merupakan deskriptif-observasional bertujuan untuk memdeskripsikan analitik-observasional, bertujuan untuk mengidentifikasi kendala yang dialami oleh para pedagang tradisional di Desa Sambonggede kecamatan Merakurak Kabupaten Tuban Jawa Timur, ketika masa pandemic Covid-19 merebak.

6. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan langsung pada saat penelitian baik secara observasi maupun wawancara mendalam terhadap para pedagang yang terpilih.

b. Data Sekunder

Data sekunder bersumber dari Pemerintahan Desa Sambonggede, Kecamatan Merakurak, Kabupaten Tuban, Jawa Timur.

7. Populasi dan Sampel

Semua pedagang tradisional yang ada di pasar tradisional Sambonggede dan sampel dipilih secara random.

a. Kriteria Inklusi

- 1) Para pedagang yang menempati los pasar secara permanen.

- 2) Dapat berkomunikasi dengan baik.

- 3) Bersedia menjadi responden penelitian.

b. Kriteria Eksklusif

- 1) Bertempat tinggal di lokasi penelitian secara insidental.

- 2) Tidak dapat berkomunikasi dengan baik.

- 3) Tidak bersedia menjadi responden penelitian.

8. Pengumpulan Data dan Instrumen yang Digunakan

Instrument untuk mengumpulkan data dari responden ialah dengan menggunakan kuesioner terstruktur, pedoman wawancara mendalam (*indepth interview*).

- a. Observasi adalah suatu kegiatan mencari data yang dapat digunakan untuk memberikan suatu kesimpulan atau diagnosis dengan melakukan pengamatan langsung pada kegiatan para pedagang.

- b. Wawancara: Data primer dikumpul melalui wawancara, tanya jawab terstruktur.

- c. Dokumentasi: Mencari informasi berupa data dalam catatan peristiwa yang sudah berlalu yang berhubungan dengan variable penelitian berupa dokumen yang ada pada pemerintahan Desa Sambonggede.

- d. *Indepth Interview*. Wawancara dilakukan pada beberapa responden pedagang dengan menggali informasi secara mendalam.

E. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Paparan Hasil Data Wawancara

Seperti yang dikemukakan oleh *informan pertama* yang bernama Winarko (52) pengusaha Tempe asal Dusun Krajan menceritakan "Selama masa pandemi Covid-19 yang berlangsung hampir dua tahun, harga bahan baku kedelai melonjak dari Rp7.500/kg. menjadi Rp12.000/kg. Dengan demikian sesuai dengan kemampuan modal

yang tersedia maka bahan baku yang bisa dibeli hanya 40 kg sedangkan sebelum pandemi dibutuhkan 55 kg setiap harinya". Demikian juga kegiatan produksinya dikurangi. "Dulu setiap hari bisa memproduksi tempe sebanyak 55 kg sedangkan di masa pandemi hanya memproduksi dengan bahan baku sebanyak 40kgsetiap dua atau tiga hari sekali". Sebagai usaha industri rumah tangga yang diwariskan dari orang tua, Winarko memulai usahanya justru pada saat pandemi merebak tahun 2020. Dibantu oleh isteri dan menantu Bapak Winarko yang memiliki 3 orang anak: yang pertama sudah menikah dan membantu usaha bersama orang tua, yang kedua, laki-laki sedang kuliah di IAIN Salatiga dan si bungsu laki-laki masih kelas 6 di MI. Walaupun sangat terasa dampak dari pandemi Covid-19 terhadap usaha keluarga, secara ekonomi Winarko dapat memahami bahwa memang keadaan ini dialami oleh banyak pengusaha menengah lainnya.



(Foto: Peneliti bersama Bapak Winarko dari Dusun Krajan)

Informan kedua adalah seorang pengusaha Tahu, Bapak Suyadi juga dari Dusun Krajan. Sebagai usaha rumah tangga yang sudah dilakukan sejak tahun 2002. Usaha ini merupakan warisan orang tua baik modal maupun peralatannya. Sebelum pandemi Covid-19 terjadi awal Maret 2020 produksi tahu yang dihasilkan rata-rata sehari 400 kg. jangkuan pemasaran cukup luas meliputi Pasar Merakurak, Pasar Janu, Pasar

Montong masih di dalam lingkup kecamatan Merakurak, Tuban. Sebelum pandemi Covid-19 produksinya cukup stabil karena pasokan bahan bakunya lancar diperoleh. Hanya setelah Covid-19 mulai merebak pada April dan Mei 2020, harga bahan baku kedelai mengalami kenaikan dari Rp10.000 menjadi Rp12.000 perkilogram. Agar produksi tetap berlangsung siasat yang dilakukan adalah memperkecil kemasan. "Jika tidak dilakukan seperti itu, maka kami akan merugi". Ujar Suyadi memberi alasan. Selain memperkecil kemasan, untuk menjaga daya beli masyarakat yang mulai menurun maka produksi perharinya dikurangi. "Biar untung sedikit tapi usaha tidak berhenti". Katanya. Suyadi memiliki dua orang putera yang sedang kuliah dan diharapkan dapat melanjutkan usaha ini.

Ketika ditanyakan tentang modal usaha yang diperoleh dari Bank berupa KUR, ternyata belum pernah dimanfaatkan karena khawatir tidak dapat mencicil dengan lancar. Suyadi memiliki paguyuban yang terdiri dari 89 pabrik Tahu yang bekerja sama terutama dalam menjaga kestabilan bahan baku kedelai. Walaupun pasar Sambonggede ditutup selama masa pandemi, namun usaha tetap dilakukan di rumah dan pembeli yang datang membeli baik untuk keperluan sehari-hari maupun untuk kulakan. Kerjasama yang dibangun Bersama paguyuban pabrik tahu yang ada disekitar daerah Tuban dirasakan sangat membantu anggota terutama dalam modal dan ketersediaan bahan baku. Strategi pemasarannya selama Covid-19 berlangsung, "Selain menjual eceran saya juga menjual melayani secara grosir dan tentunya untuk harga sudah pasti berbeda, karena kalau untuk yang grosir mereka mau jual kembali jadi harganya juga harus lebih murah dari yang membeli untuk keperluan sehari-hari di rumah". Cerita Suyadi memberi alasan.



(Foto: Peneliti Bersama Bapak Suyadi)

Hasil wawancara di atas mengarah pada bahwa di pasar tradisional dalam menentukan harga masih diadakan tawar-menawar antara penjual dan pembeli yang memungkinkan dapat terjalannya kedekatan personal. Namun berbeda halnya dengan pembeli yang mengambil barang secara grosir, mereka diberikan harga dengan jumlah yang lebih rendah dibandingkan dengan harga satuan.

Seperti yang dikemukakan oleh informan ketiga yang bernama Ibu Kusmiyati (33 tahun) dari Dusun Krajan. Hasil wawancara pada tanggal 20 April 2022 Maret yang menjual kue-kue basah sebagai usaha rumah tangga. Selama pandemi Covid-19 Ibu Kusmiyati melakukan pekerjaannya dirumah karena aktivitas di pasar tradisional untuk sementara ditutup. Dengan modal satu sak terigu 25 kg dibeli dengan harga Rp190.000, membuat kue-kue basah sesuai pesanan pelanggan. Walaupun usahanya tidak selancar ketika sebelum pandemi Covid-19, masih saja ada beberapa pelanggan yang memesan untuk keperluan acara-acara kenduri terbatas. "Kalau persoalan harga sebenarnya lebih murah dari pasar modern, biasanya untungnya kalau ada diskon yah disitu lagi banyak beli. Kalau di sana mereka kan biasa tetapkan harga biasa tambah lagi 10 persen sedangkan kalau kita disini nda ditambah harganya". Cerita Ibu Kusmiyati. Cerita ini mengarah pada apabila ingin dibandingkan harga produk di pasar tradisional dan di toko-toko kue modern

ternyata harga produk di pasar tradisional jauh lebih redah. Dengan demikian persaingan harga ini membuat usaha rumah tangga ini bisa bertahan walaupun pandemi Covid-19 berlangsung dan pasar tradisional sepi pengunjung.



(Foto: Peneliti Bersama Ibu Kusmiyati)

Informan keempat Bapak Moh. Choirul Huda (38 tahun) mengemukakan pada wawancara 21 April 2022 di rumahnya di Dusun Krajan yang juga sebagai tempat usaha. Moh. Choirul Huda melakukan usaha minuman tradisional khas Desa yaitu minuman CAO minuman khas sejenis "cincau". Bahan baku minuman tradisional ini berasal dari tumbuh-tumbuhan jangkolan yang dibeli di pasar Tuban. Kemudian bahan-bahan diolah menjadi minuman yang dijual dalam kemasan, berupa es bubur, es muliasi dan es cincau. Jualan ini biasanya ramai pengunjung di bulan puasa.

Moh. Choirul Huda menjelaskan bahwa, "Sebenarnya lebih murah jika bahan bakunya dibeli di pasar tradisional di sekitar Tuban belanja di pasar dibandingkan dibeli di toko bahan". Penjelasan ini hanya ingin mengatakan bahwa sebenarnya harga barang-barang di pasar tradisional itu lebih murah dibandingkan produk yang sama hasil olahan toko.

Informan kelima adalah seorang pengusaha onde-onde Bapak Maliki (40 tahun) berasal dari Dusun Krajan. Hasil wawancara pada tanggal 21 April 2020 sebagai

beikut: "Sehari saya bisa membuat 500 buah dan dijual seharga Rp.800/buah. Di saat sebelum pandemi Covid-19, bisa dibuat sampai 1000 buah perhari. Tapi selama pandemi berlangsung hampir dua tahun ini, produk menurun drastis karena tidak banyak pelanggan yang membelinya. Biasa dijual di pasar, sekarang hanya menunggu pembeli pemesan yang datang ke rumah baru di buat. Lumayan untuk bertahan selama masa pandemi ini." cerita Maliki.

Sama halnya yang dikemukakan oleh informan ke enam, Ibu Sumiyati (34 tahun). Sumiyati sehari-harinya melakukan usaha jenang ketan hitam (dodol) di rumahnya di Dusun Krajan. Dengan 3 kg beras ketan sehari biasanya dipesan untuk keperluan manten. Sumiyati merasakan bahwa selama pandemi Covid-19 berlangsung, produksinya menurun drastis. Hal ini karena pesanan untuk manten jauh berkurang. Walaupun saya menjualnya dengan tetap mengikuti harga pasaran namun, tetap saja tidak terlalu laku selama masa pandemi berlangsung. Usaha yang dikerjakan bersama seorang putrinya di rumah warisan orang tuanya ini sangat dirasakan menurun penghasilannya selama pandemi Covid-19. Apa usaha yang dilakukan untuk menutupi kekurangan kebutuhan hidup sehari-hari selama pandemi berlangsung? "aduh pak, saya lakukan apa saja yang bisa saya lakukan untuk itu. Misalnya mengambil beberapa makanan kecil dari pembuatnya dan menjajakan keliling di sekitar sini. Lumayan untuk bertahan hidup. Hasil wawancara di atas mengarah pada dalam penentuan harga di pasar tradisional". T tutur Sumiyati memelas.

Para pedagang yang diwawancara sering bercerita tentang kualitas produk yang mereka jual agar tercipta kepercayaan dari para konsumen akan kualitas produk yang mereka jual. Jika penjual kurang memperhatikan masalah kualitas produk maka akan terjadi penurunan tingkat pembelian.

Hal ini dilakukan baik sebelum pandemi berlangsung maupun selama masa pandemi. Agar usahanya dapat bertahan dalam menghadapi persaingan di masa pandemi, terutama persaingan dari segi kualitas. Hasil wawancara di atas mengarah pada pedagang mempertahankan kualitas produknya kepada konsumen yaitu dengan menjaga kualitas hasil kerja produknya.

2. Pembahasan

Sambonggede adalah desa yang berada di Kecamatan Merakurak, Kabupaten Tuban, Jawa Timur, Indonesia. Sambonggede adalah salah satu desa/kelurahan di Kecamatan Merakurak, Kabupaten Tuban, Provinsi Jawa Timur. Dalam rangka menciptakan situasi wilayah yang aman dan nyaman dari penyebaran wabah Virus Corona (Covid-19) saat ini, maka Tiga Pilar Desa Sambonggede bersama Forkopimca Merakurak mendirikan Kampung Tangguh Bencana dan menetapkan Desa Sambonggede sebagai Desa Tangguh. Posko Kampung Tangguh di Desa Sambonggede, Kecamatan Merakurak, Kabupaten Tuban tersebut, mendapat kunjungan sekaligus peninjauan dari Polres Tuban beserta jajarannya untuk mengecek kesiapan Pemerintah Desa dan Para Relawan dalam memutus rantai penyebaran Covid-19. Jum'at (29/05/2020).



(Foto: peneliti)

Dari informasi yang didapat, Danramil Merakurak Koramil 0811/04 Merakurak yang diwakili oleh Babinsa Sambonggede Sertu

Darko menerangkan bahwa, "Terkait dengan kegiatan yang dilaksanakan hari ini di wilayah binaannya, yang mana telah mendapatkan kunjungan pelaksanaan kegiatan dan peninjauan dari Polres Tuban, dipimpin oleh AKP Yani ke Posko Kampung Tangguh di Desa Sambonggede, Kecamatan Merakurak untuk mengecek kesiapan dalam menghadapi bencana wabah Virus Corona. Adapun rangkaian kegiatan kunjungan dari Polres Tuban diantaranya, pengecekan ruang posko yang meliputi ruang kesehatan dan ruang fungsinya, serta para relawan yang dilanjutkan dengan dialog dari tim Polres Tuban dengan Forpimca, tiga pilar Desa Sambonggede dan relawan, mengenai seputaran langkah yang harus dilakukan dalam penanganan Covid-19.

Kegiatan peninjauan di Posko Kampung Tangguh oleh tim dari Polres Tuban bersama dengan Forkopimca Merakurak, Kepala Desa dan perangkatnya yang merupakan Tim Gugus Tugas Covid-19 tingkat desa, Babinsa dan Bhabinkamtibmas Desa Sambonggede, para relawan kampung tangguh, tokoh agama, tokoh masyarakat dan Linmas Desa Sambonggede Kecamatan Merakurak.

Ini adalah merupakan kegiatan yang harus diikuti oleh desa-desa yang lain khususnya di Kecamatan Merakurak untuk mencegah dan menangani penyebaran virus corona (Covid-19) mulai dari tingkat desa sampai tingkat kabupaten, agar penyebaran virus tersebut di Kabupaten Tuban dapat segera dikendalikan, dengan adanya kesadaran masyarakat yang tinggi, sehingga masyarakat dapat hidup dan beraktivitas dengan normal kembali seperti sedia kala.



(Foto: Peneliti: pedagang pasar tradisional yang divaksin di Kantor Desa Sambonggede)

E. Kesimpulan dan Saran

1. Kesimpulan

Kondisi pasar yang sepi pembeli berdampak pada menurunnya jumlah pendapatan para pedagang. Menurunnya jumlah pembeli diakibatkan karena mereka takut tertular virus Covid-19, sehingga mereka lebih memilih belanja kebutuhan pada penjual di rumah produksi (usaha rumah tangga). Ada beberapa strategi dilakukan oleh pedagang pasar Sambonggede untuk tetap bertahan dan menghasilkan pendapatan.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan di pasar tradisional Sambonggede Kecamatan Merakurak Kabupaten Tuban Provinsi Jawa Timur dapat disimpulkan:

- a. Perilaku para pedagang tradisional di Desa Sambonggede dalam menghadapi pasca pandemi Covid-19 walaupun ditandai penurunan pendapatan yang cukup drastis namun para pedagang masih bertahan dengan kegiatan produksi dan menjualnya kepada pelanggan dengan cara dihampiri oleh pembeli di rumah produksi yang merupakan usaha rumah tangga. Demikian juga para pedagang pasar tradisional yang diwawancara umumnya mengatakan bahwa dalam menentukan harga pasarannya mereka masih mengikuti harga pasaran yang lama.

- b. Sedangkan dalam mempertahankan kualitas produknya para pedagang umumnya tetap mempertahankan barang produknya yang sudah ditekuni bertahun-tahun. Produk-produk yang dihasilkan adalah sebagian besar bahan makanan kebutuhan hidup, usaha tempe, kue basah dan minuman ringan yang menjadi kebutuhan sehari-hari masyarakat desa dengan melayani satu persatu para pembeli/konsumen yang memesan atau datang membeli di rumah produksi.
- c. Kondisi pasar yang kini sepi pembeli berdampak pada menurunnya jumlah pendapatan para pedagang. Menurunnya jumlah pembeli diakibatkan karena mereka takut tertular virus Covid-19, dan memilih belanja kebutuhan mereka dengan mendatangi rumah penjual. Sedangkan strategi yang dilakukan oleh pedagang baik dengan aktif yaitu mengikutkan anggota keluarga untuk membantu bekerja dan memperpanjang jam kerja. Strategi pasif yang dilakukan berupa mengurangi persediaan dagangan terutama pedagang yang menjual barang yang tidak bertahan lama seperti jajanan basah, tempe, tahu, sayur, buah, dan ada juga pedagang yang melakukan pengurangan karyawan. Strategi lainnya adalah memelihara jaringan yakni dengan menjalin hubungan yang baik dengan pembeli, bisnis sampingan melalui sosial media Whatsapp, Instagram.

2. Saran

- a. Bagi pemerintah Desa Sambonggede Kecamatan Merakurak Kabupten Tuban, Jawa Timur perlu memperhatikan kondisi pedagang pasar tradisional teruma upaya untuk memaksimalkan sarana dan prasarana pasar tradisional.
- b. Bagi pedagang pasar tradisional harus tetap berinovasi dalam aktivitas usahanya terutama selalu menjaga kualitas dagangannya. Memiliki kreativitas dalam mempertanggungjawabkan kualitas produk dengan cara menepati kesepakatan ketika proses jual beli berlangsung dan kualitas pelayanannya.
- c. Untuk pihak pengelola pasar disarankan untuk mengatur ulang tata letak setiap tempat atau kios pedagang sesuai dengan protokol kesehatan, sehingga pembeli dan pedagang tidak perlu merasa cemas terjadinya penularan.
- d. Pengelola pasar dengan para pedagang disarankan selalu bekerjasama dalam menjaga kualitas barang dagangan serta menjaga kebersihan pasar agar para pembeli merasa nyaman dan tidak takut untuk ke pasar terutama di masa pandemi yang belum berakhir.
- e. Pedagang disarankan untuk menyesuaikan stok dagangan sesuai dengan permintaan pembeli, dengan tujuan meminimalisir kerugian yang mungkin terjadi.
- f. Untuk menghadapi masa datang para pedagang dapat memanfaatkan peluang dengan memasarkan barang dagangan mereka melalui sosial media karena kondisi pandemi yang membuat banyak masyarakat harus melakukan segala sesuatunya di rumah.

Daftar Pustaka

- Abdullah, Thamrin & Francis Tantri. 2018. *Manajemen Pemasaran*, Cetakan Ke-tujuh. Depok: Rajawali Pers.
- Analisis Perbedaan Pasar Modern dan Pasar Tradisional Ditinjau Dari Strategi Tata Letak (Lay Out) Dan Kualitas Pelayanan Untuk Meningkatkan Posisi Tawar Pasar Tradisional. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*. VOL 13 NO. 1.
- Aryani, Dwinita. 2011. Efek Pendapatan Pedagang Tradisional dari Ramainya Kemunculan Minimarket di Kota Malang. *Jurnal Dinamika Manajemen*. VOL 2 No.2

- Bangun, Wilson. 2007. *Teori Ekonomi Mikro*. Bandung
- Refika Adiatma. Devi, Nurmalasari, 2007. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing Dan Preferensi Masyarakat Dalam Berbelanja Di Pasar Tradisional*. Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor.
- Kartono, Salim. 2007. *Jurus Berbisnis Retail di Modern Market*. Tangerang: Trans Media Pustaka.
- Kotler, Philip. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Jilid 2, Edisi 12. Jakarta: PT. Indeks.
- Lipsey, Richard G. 1997. *Pengantar Mikroekonomi*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Lupiyoadi, Rambat. 2001. *Manajemen Pemasaran Jasa, Teori dan Praktek*, Edisi Pertama. Jakarta: Salemba Empat.
- Mariana dan Paskarina. 2006. *Menggagas Model Revitalisasi Pasar Tradisional: Studi Terhadap Implementasi Perda No.19 Tahun 2001 Tentang Pengelolaan Pasar Kota Bandung*. Puslit KP2W Lemlit UNPAD Bandung.
- Masitoh, Eis Al. 2013. Upaya menjaga eksistensi pasar tradisional. *Jurnal PMI*. VOL X no.2.
- Moleong, Lexy. 2017. *Metode Penelitian Kualitatif* (Edisi Revisi). Bandung: Rosda.
- Sarwoko, Endi. 2008. Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Kinerja Pedagang Pasar Tradisional Di Wilayah Kabupaten Malang. *Jurnal Ekonomi Modernisasi Fakultas Ekonomi – Universitas Kanjuruhan Malang*. VOL 4 No. 2
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan K&D*, Bandung: Alfabeta.
- Sujatmiko, Eko. 2014. *Kamus IPS*, Cetakan pertama. Surakarta: 19 Aksara Sinergi media.
- Susanto, Reza dan Muhammad Yusuf. 2010. Identifikasi Karakteristik pasar tradisional di wilayah jakarta selatan (Studi kasus: pasar cipular, pasar kebayoran lama, pasar bata putih, dan pasar santa). *Jurnal Teknik Planologi Universitas Esa Unggul, Jakarta*, VOL 1 No. 1
- Indriati & Widiyatmoko, A., 2008. *Pasar Tradisional*. Semarang:
- Alprin. Irfanudin, A. M. et al., 2020. Strategi Berbisnis Online di Tengah Pandemi Corona Virus Disease 2019 Covid-19. *Jurnal Dedikasi PKM UNPAM*, Volume 1.
- Irwan & Indraddin, 2016. *Strategi dan Perubahan Sosial*. Yogyakarta: Deepublish. Janatin, 2021.
- [Wawancara] (15 Maret 2021).