

**ANALISIS *SURVIVAL STRATEGY* PEDAGANG SAYUR PASAR
TRADISIONAL KEMIRI PASCA PANDEMI COVID-19**

SKRIPSI



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Oleh :
Rahmad Dedy Febriansyah
NIM : E20192154

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
2023**

**ANALISIS *SURVIVAL STRATEGY* PEDAGANG SAYUR PASAR
TRADISIONAL KEMIRI PASCA PANDEMI COVID-19**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Universitas KH. Achmad Siddiq Jember
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Oleh :

Rahmad Dedy Febriansyah
NIM : E20192154

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
2023**

**ANALISIS *SURVIVAL STRATEGY* PEDAGANG SAYUR
PASAR TRADISIONAL KEMIRI PASCA PANDEMI COVID-19**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh :

Rahmad Dedy Febriansyah
NIM : E20192154

Disetujui Pembimbing


UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I, M.S.I
NIP.197608122008011015

ANALISIS SURVIVAL STRATEGY PEDAGANG SAYUR PASAR TRADISIONAL KEMIRI PASCA PANDEMI COVID-19

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
Persyaratan memperoleh gelar sarjana Ekonomi Syariah (S. E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syari'ah

Hari : senin

Tanggal : 16 Oktober 2023

Ketua sidang

Sekretaris



Dr. Nur Ika Mauliyah, SE., M.Ak.
NIP. 198803012018012001



Siti Indah Purwaning Yuwana, S.Si., M.M
NIP. 198509152019032005

Anggota :

Dr. H. Abdul Wadud, Lc., M.E.I

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

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Prof. Dr. Khamdan Rifai, SE., M.Si., CHRA
NIP. 196808072000031001

MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا (٥) إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ((٦)) [الشرح ٥-٦]

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan, sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan”.- (QS Al-Insyirah: 5-6).¹



¹ Departemen Agama Republik Indonesia, Al – Qur’an Tajwid & Terjemah (Diponegoro:CV Penerbit Diponegoro, 2016),596.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, tidak ada kata selain yang pantas diucapkan selain rasa syukur kepada Allah SWT, dengan perasaan bahagia penulis ingin mempersembahkan karya ini sebagai ungkapan hormat dan cinta kasih sayang tulus kepada :

1. Kedua orang tua tercinta bapak dan Ibu yang sangat penulis cintai, yang membesarkanku, mendidiku, selalu mendoakanku tiada henti, memberi kasih sayang begitu luar biasa kepada peneliti, memberikanku kepercayaan serta dukungan yang besar dalam keberhasilan penyelesaian studi di UIN KHAS Jember.
2. Untuk seluruh keluarga besarku yang sudah memberi banyak dukungan dan motivasi, sehingga terselesaikannya skripsi ini.
3. Kepada teman-temanku yang ikut menolong, mendoakan serta memberi semangat di setiap proses pembuatan skripsi ini.
4. Kampusku tercinta UIN KHAS Jember, tempatku menimba ilmu, yang telah memberiku banyak ilmu pengetahuan

Penulis mengucapkan banyak-banyak terima kasih atas pengorbanan waktu dan tenaga kalian, semoga apa yang kalian berikan dibalas kebaikannya oleh Allah SWT, dan semoga kita terhitung kedalam golongan hamba-hamba yang beruntung.

KATA PENGANTAR

Segenap puji syukur penulis sampaikan kepada Allah atas rahmat dan karunianya, perencanaan, pelaksanaan, dan penyelesaian skripsi sebagai salah satu syarat penyelesaian program sarjana, dapat terselesaikan dengan lancar. 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, S.E.,MM selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Prof. Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si., CHRA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Ibu Dr. Nikmatul Masruroh, S.E., M.M selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam.
4. Bapak Dr. M. F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah sekaligus dosen pembimbing skripsi.
5. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah mendidik dan memberikan ilmu selama kuliah dan seluruh staf yang selalu sabar melayani segala administrasi selama proses penelitian.
6. Semua pihak yang telah membantu khususnya pengelola pasar serta pedagang sayur Pasar Tradisional Kemiri yang tidak dapat disebutkan satu-persatu.

Semoga seluruh kebaikan serta pertolongannya dibalas oleh Allah SWT. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan semua pihak. Penulis

menyadari bahwa penyusun masih jauh dari kata sempurna. Maka dari itu kritik dan saran penulis perlukan untuk evaluasi dalam penulisan skripsi ini.

ABSTRAK

Rahmad Dedy Febriansyah, Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I, M.S.I, 2023 : Analisis *Survival Strategy* Pedagang Sayur Pasar Tradisional Kemiri Pasca Pandemi Covid 19

Kata Kunci : *Survival Strategy*, Pasar Tradisional, Pandemi Covid-19

Pasar merupakan penggerak roda perekonomian masyarakat selain itu pasar menjadi tempat mata pencaharian bagi warga sekitar, pasar yang sepi pengunjung tentunya menjadi momok yang menakutkan bagi pedagang, terutama pedagang sayur yang produknya mudah untuk membusuk. Di era pasca pandemic Covid-19 dampak sepi pengunjung masih dirasakan oleh pedagang sayur di pasar Kemiri, lantas bagaimana strategi yang mereka terapkan agar bisa *survive* atau bertahan di tengah problem tersebut.

Fokus masalah yang di teliti dalam skripsi ini adalah: 1. Bagaimana kondisi penjual sayur Pasar Tradisional Kemiri saat pra pandemic, dan pasca pandemic ?. 2. Bagaimana strategi bertahan pedagang sayur Pasar Tradisional Kemiri agar tetap eksis dan meningkatkan omset penjualan mereka ?

Tujuan dari diadakannya penelitian ini ialah: 1. Untuk mengetahui kondisi penjual sayur Pasar Tradisional Kemiri saat pra pandemic, dan pasca pandemic. 2. Untuk mengetahui strategi bertahan pedagang sayur Pasar Tradisional Kemiri agar tetap eksis dan meningkatkan omset penjualan mereka.

Jenis penelitian ini adalah studi kasus (*case studies*). Adapun sifat dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Yaitu melakukan penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata secara lisan atau tulisan dari orang-orang yang dapat diamati.

Kesimpulan dari penelitian ini yaitu : 1. Perbandingan penjualan pedagang sayur jauh berbeda antara pra pandemi dengan waktu terjadinya pandemic, kebijakan pemerintah mengenai pengurangan kontak fisik di wilayah kerumunan juga keresahan para warga menjadi 2 hal yang mempengaruhi sepi pengunjung pasar, penurunan pengunjung ini membuat hasil penjualan ikut merosot, namun mimpi buruk tersebut akhirnya sirna karena kondisi pasar yang mulai kembali normal. 2. Dalam penerapan strategi aktif, pedagang memaksimalkan potensi keluarga berupa bantuan tenaga, selain itu mereka juga berjualan di 2 lokasi dan memperpanjang masa kerja. Dalam penerapan strategi pasif, pedagang menaikkan harga barang, dan juga menerapkan gaya hidup hemat. Dalam penerapan strategi jaringan, pedagang mempromosikan melalui tetangga dan juga melayani pelanggan dengan ramah dan baik.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	5
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	6
E. Definisi Istilah	7
F. Sistematika Pembahasan	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	10
A. Penelitian Terdahulu	10
B. Kajian Teori.....	27

BAB III METODE PENELITIAN	42
A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian.....	42
B. Lokasi Penelitian.....	43
C. Subyek Penelitian.....	44
D. Teknik Pengumpulan Data.....	45
E. Analisis Data.....	48
F. Keabsahan Data.....	51
G. Tahapan – Tahapan Penelitian	52
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	54
A. Gambaran Obyek Penelitian.....	54
B. Penyajian Data dan Analisis.....	60
C. Pembahasan Temuan.....	71
BAB V PENUTUP.....	80
A. Simpulan.....	80
B. Saran.....	81
DAFTAR PUSTAKA	82
LAMPIRAN.....	85



DAFTAR TABEL

No. Keterangan	Hal
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	24
Table 4.1 Jadwal Pasar Tradisional Kemiri	55
Table 4.2 Strategi Bertahan Hidup (<i>Survival Strategy</i>) Pedagang Pasar Tradisional Kemiri di Desa Kemiri, Kecamatan Panti, Jember pada Pasca Pandemi COVID-19.....	78



DAFTAR GAMBAR

No. Keterangan	Hal
Gambar 4.1 Gambar Pasar Tradisional Keimiri.....	54
Gambar 4.2 Kondisi Pasar Tradisional Kemiri.....	56
Gambar 4.3 Lokasi Sebelumnya Menjadi Pasar Kemiri Yang Sekarang Menjadi Rumah Warga Dan Mushola	57
Gambar 4.4 Bentuk Pasar Kemiri	60



BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Indonesia merupakan negara berkembang yang memiliki keunggulan pasar domestik yang kuat dan kekayaan sumber daya alam yang melimpah, yang mana hal itu salah satu tumpuan perekonomian Indonesia, namun di tahun 2020 terjadi fenomena yang menjadi gejala terhadap sektor perekonomian dunia termasuk Indonesia, pandemi COVID-19 merupakan suatu penyakit menular yang dipicu oleh penyebaran virus *Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2* (SARS-CoV-2).²

Virus SARS-CoV-2 merupakan varian baru dari *coronavirus* yang belum pernah diidentifikasi sebelumnya pada manusia Pada tanggal 31 Desember 2019, WHO China Country Office melaporkan kasus *pneumonia* yang tidak diketahui *etiologinya* di Kota Wuhan, Provinsi Hubei, Cina. Pada tanggal 30 Januari 2020, WHO menetapkan kejadian tersebut sebagai Kedaruratan Kesehatan Masyarakat yang Meresahkan Dunia (KKMMD) atau *Public Health Emergency of International Concern* (PHEIC) dan pada tanggal 11 Maret 2020, WHO sudah menetapkan COVID-19 sebagai pandemi. penyebaran COVID-19 ke berbagai negara dengan risiko penyebaran ke Indonesia terkait dengan mobilitas penduduk, memerlukan upaya

² Anung Sugihantono, *Pedoman Pencegahan Dan Pengendalian Coronavirus Disase (Covid-19)*, (Jakarta Selatan: Kementerian Kesehatan RI), 17-18

penanggulangan terhadap penyakit tersebut. Peningkatan jumlah kasus berlangsung cukup cepat, dan menyebar ke berbagai negara dalam waktu singkat. Sampai dengan tanggal 9 Juli 2020, WHO melaporkan 11.84.226 kasus konfirmasi dengan 545.481 kematian di seluruh dunia (Case Fatality Rate/CFR 4,6%). Indonesia melaporkan kasus pertama pada tanggal 2 Maret 2020. Kasus meningkat dan menyebar dengan cepat di seluruh wilayah Indonesia. Sampai dengan tanggal 9 Juli 2020 Kementerian Kesehatan melaporkan 70.736 kasus konfirmasi COVID-19 dengan 3.417 kasus meninggal (CFR 4,8%).³

Untuk menanggulangi ataupun menekan penyebaran wabah tersebut maka diterapkan status penguncian daerah (lockdown), karantina wilayah, hingga pembatasan sosial berskala besar (PSBB). Hal tersebut berimbas pada aktivitas masyarakat, baik transportasi, wirausaha, pendidikan, lembaga pemerintahan, serta sektor – sektor lain. Para pedagang kecil juga merasakan dampak dari pembatasan sosial berskala besar salah satu contohnya pedagang sayur yang merupakan representasi dari ekonomi mikro, penerapan kebijakan tersebut membuat penghasilan mereka menurun dikarenakan pengunjung pasar yang mulai sepi.⁴

Indonesia merupakan negara berkembang yang kental akan kebudayaannya, salah satunya ialah pasar tradisional, pasar tradisional harus

³ Sugihantono, 17-18.

⁴ Dedy junaedi,dkk, “Dampak Pandemi Covid Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Negara-Negara Terdampak”, Simposium Nasional Keuangan Negara 2020, (2020), 2.

tetap dilestarikan sebab ia adalah representasi dari ekonomi rakyat kecil, ekonomi kelas bawah, serta tempat bergantungnya para pedagang skala kecil menengah. Pasar tradisional merupakan suatu tumpuan bagi para petani, peternak, atau produsen lainnya selaku pemasok.⁵ Keberadaan pasar sangat penting bagi masyarakat dan bidang ekonomi. Pasar biasanya dianggap sebagai tempat di mana penjual dan pembeli bertemu, tetapi dalam ekonomi, pasar dianggap lebih banyak sebagai tempat jual beli. Pasar tidak hanya membantu meningkatkan pendapatan daerah, tetapi keberadaan mereka dalam masyarakat sangat penting, baik pasar tradisional maupun modern.⁶

Di Indonesia pasar tradisional dikenal, sebagai tempat mencari mata pencaharian di desa-desa, banyak para petani terlebih lagi petani sayur menjual hasil bumi mereka lewat pasar, ada pula yang membeli dipengepul (tengkulak) dan dijual kembali, umumnya mereka menyediakan ruko atau pun tempat lesehan sebagai media latar mereka untuk berjualan, bangunan pasar biasanya terdiri dari lapak atau gerai, los dan lapangan terbuka yang disediakan oleh pedagang maupun yang mengelola pasar.⁷ Namun sepiunya pengunjung menjadikan momok terhadap para pedagang karena pedagang bergantung terhadap penghasilan omset para pedagang.

⁵ Choiriya, 5.

⁶ Ummu Aliyatul Choiriya, "Potensi Pasar Tradisional Untuk Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Dalam Ruang Lingkup Islam (Skripsi, Studi Kasus Pasar Krempiyeng Buduran Kab. Sidoarjo)". (Sidoarjo: Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, 2018), 3.

⁷ Observasi Di Pasar Kemiri, 11 September 2022

Di jember terdapat sebuah pasar yang terdampak oleh penyebaran pandemi virus COVID-19 yang mana pasar tersebut masih merasakan dampak sepiunya pengunjung meskipun isu pandemi COVID-19 telah usai, pasar tersebut bernama Pasar Kemiri Pasar Kemiri merupakan pasar yang terletak di dusun kantong desa kemiri kecamatan panti, pasar ini aktif di hari rabu dan hari minggu, Pasar Kemiri memiliki lokasi di perbatasan dusun delima (sebelah barat) dan dusun krajan (sebelah timur) yang menjadikan pasar ini menjadi salah satu pusat ekonomi yang selalu ramai karena mudah dicapai oleh dusun-dusun sebelah. Lokasinya yang strategis di sebelah jalan menjadikan pasar ini mudah dikunjungi oleh pembeli. Pasar Kemiri bisa dibidang punya posisi pemasukan yang relatif baik, karena pasar ini lebih ramai dari pada pasar yang terletak di desa sebelah yaitu pasar gaplek yang aktif di hari selasa dan kamis. Namun, keberadaan Covid-19 ini menjadikan warga mengurangi kegiatan diluar terutama ke lokasi yang rawan akan peyebaran virus Covid-19, hal ini tentunya sangat disayangkan dimana penjual sayur di pasar ini hanya bergantung dari penghasilan penjualan mereka, di umur yang sudah tidak tergolong muda mereka tetap mengambil resiko berjualan demi membiayai hidup dan pendidikan anak – anak mereka.⁸

Hasil observasi peneliti menunjukkan bahwa Dampak pandemi Covid-19 terhadap masyarakat di Desa Kemiri juga sangat besar, keberadaan Covid-19 ini menjadikan warga mengurangi kegiatan diluar terutama ke lokasi yang

⁸ Observasi Di Pasar Kemiri, 11 September 2022

rawan akan peyebaran virus Covid-19,⁹ dampaknya dari beberapa masyarakat yang kesulitan bahkan kehilangan mata pencahariannya untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, hal itu juga dikarenakan penutupan akses jalan menuju kota dan wilayah tertentu yang pastinya akan menghambat aktifitas keseharian masyarakat, hal ini tentunya sangat berpengaruh teradap aktifitas jual beli di pasar tradisional, dikarenakan banyak konsumen atau pembeli yang enggan berkumpul di daerah yang ramai karena takut dengan resiko tertularnya penyakit Covid-19.¹⁰ Para pedagang banyak yang rugi akibat pengunjung yang sepi dan jarang. Beberapa pedagang mencoba keberuntungan dan bertekad tetap berjualan untuk menyambung hidup karena pedagang tradisional bergantung pada pendapatan harian. Apalagi penjual sayur yang barangnya harus segera di perjual belikan karena barang yang mudah layu dan cepat membusuk, mereka masih berjualan sebagaimana biasa, tetapi hal ini bukan berarti tak mengandung celah masalah karena di masa pandemi ini bahkan sampai pandemic selesai terjadi penurunan pendapatan akibat dari sepi nya orang yang keluar rumah. Tak terkecuali pedagang pasar tradisional Kemiri.¹¹

⁹ Emaya Kurniawati, Wyati Saddewisasi, and Sri Yuni USM Semarang Widowati, "Strategi Peningkatan Omset Penjualan Bagi Pedagang Pasar Bulu Setelah Renovasi," *Adbis: Jurnal Administrasi dan Bisnis* 14, no. 1 (2020): 40.

¹⁰ Observasi Di Pasar Kemiri, 11 September 2022

¹¹ Dewi Ayu Hidayati, et.al, "Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Pada Pedagang Kecil Di Pasar Koga, Kecamatan Kedaton Kota Bandar Lampung)", *SOSIOLOGI: Jurnal Ilmiah Kajian Ilmu Sosial dan Budaya*, Vol. 24, No. 1, (Maret 2022), 41.

Terdapat penelitian terdahulu yang memiliki kesamaan dengan penelitian yang penulis ambil yaitu, azki afidah di tahun 2021 dengan judul penelitian Strategi Bertahan Pedagang Pasar Tradisional di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di Desa Jejeg, Kecamatan Bumijawa, Kabupaten Tegal) dengan hasil penelitian strategi bertahan yang digunakan berupa mengurangi stok barang yg mudah rusak, perpanjang kerja, dan berjualan online.

Ismi Octaviani, Abdul Haris Fatgehipon, Sujarwo dengan judul penelitian "Strategi Adaptasi Pedagang Tradisional Saat Pandemi Covid-19" tahun 2020 dengan hasil penelitian bahwa strategi bertahan yang digunakan yaitu melakukan pekerjaan sampingan berupa berjualan alat elektronik, meningkatkan kualitas pelayanan, dan meminimalkan biaya barang-barang.

Dengan adanya pemicu yang mempengaruhi penjualan, pastinya akan berdampak terhadap proses penjualan dan hasil penjualan, bagaimana mereka bisa tetap bertahan dan eksis sampai sekarang, strategi apa yang perlu diterapkan agar bisa tetap survive dan dapat terus meningkatkan omset penjualan mereka mulai saat pandemi berlangsung dan pasca terjadinya pandemi, dan fenomena inilah yang nantinya akan di gunakan sebagai bahan penelitian, penurunan omset dalam usaha untuk menopang kehidupan sehari-hari, pastinya akan sangat berpengaruh terhadap kehidupan mereka. Terutama bagi para penjual yang menjadikan pasar sebagai tempat untuk mencari penghasilan atau menjadikan berjualan sebagai ladang penghasilan untuk

memenuhi kebutuhan hidup. Hal ini yang mendasari peneliti mengambil judul dalam penulisan karya ilmiah ini yaitu “ANALISIS *SURVIVAL STRATEGY* PEDAGANG SAYUR PASAR TRADISIONAL KEMIRI PASCA PANDEMI COVID-19”.

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana kondisi penjual sayur Pasar Tradisional Kemiri saat pra pandemic, dan pasca pandemic ?
2. Bagaimana strategi bertahan pedagang sayur Pasar Tradisional Kemiri agar tetap eksis dan meningkatkan omset penjualan mereka ?

C. Tujuan Penelitian

Dengan didakannya penelitian ini bertujuan untuk dapat menemukan hasil dari problem yang telah dirumuskan sebelumnya yaitu :

1. Untuk mengetahui kondisi penjual sayur Pasar Tradisional Kemiri saat pra pandemic, dan pasca pandemi
2. Untuk menganalisis strategi bertahan pedagang sayur Pasar Tradisional Kemiri agar tetap eksis dan meningkatkan omset penjualan mereka.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang ingin diambil oleh peneliti setelah kegiatan ini selesai yakni :

1. Manfaat teoritis

Hasil temuan ini diharapkan dapat menyumbangkan suatu kontribusi positif dalam pengembangan ilmu pengetahuan, terlebih khususnya mampu memberikan sumbangsih informasi penyebab dari penurunan omset penjualan dan strategi pertahanan di masa pandemi yang serba sulit ini khususnya di pasar yang penulis jadikan objek penelitian.

2. Manfaat praktis

a. Bagi penulis

Penelitian ini dapat memberikan tambahan wawasan dan pengalaman dalam melakukan penelitian serta menambah wawasan dalam bidang kepenulisan untuk bekal dalam penelitian selanjutnya.

b. Bagi pemerintah dan masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat membantu dalam memberikan suatu sumbangsih berupa saran sehingga dapat dijadikan suatu evaluasi sehingga dapat meningkatkan kinerja dan peran masyarakat dalam berniaga.

E. Definisi Istilah

Bagian ini biasanya berisi suatu pemaparan dari sebutan yang penting dan dijadikan titik perhatian peneliti di judul penelitian yang di ambil. Tujuan dari pemberian definisi istilah guna menghindari salah persepsi terhadap arti yang ingin peneliti maksudkan.

Adapun definisi istilah yang perlu peneliti jabarkan adalah sebagai berikut:

1. Definisi strategi

Strategi merupakan langkah induk yang komprehensif, yang menerangkan bagaimana perusahaan akan mengapai semua tujuan yang diimpikan berdasarkan misi yang telah ditetapkan sebelumnya.¹²

2. Definisi penjual sayur

Pedagang sayur ialah seorang pedagang yang menjadikan sayur - sayuran sebagai produk utama yang di perjual belikan.

3. Definisi pasar tradisional

Pasar tradisional merupakan sebuah lokasi bertemunya antara pedagang dengan pembeli yang biasanya akan melakukan transaksi secara langsung. Pasar tradisional biasanya bangunan yang terdiri dari kios-kios atau gerai, los dan latar yang terbuka yang biasanya sudah disiapkan oleh penjual ataupun pengelola pasar.¹³

4. Definisi pasca pandemi Covid-19

Wabah virus corona (Covid-19) adalah penyakit mudah menular yang di sebabkan oleh virus *sars-cov-2*. mayoritas orang yang terkena virus Covid-19 akan mengalami suatu gejala dari yang ringan hingga

¹² Emaya Kurniawati, "Strategi Peningkatan Omset Penjualan Bagi Pedagang Pasar Bulu Setelah Renovasi", *ADBIS: Jurnal administrasi dan bisnis*, vol.14, issue.1, (2020), 3.

¹³ Ummu Aliyatul Choiriya, "Potensi Pasar Tradisional Untuk Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Dalam Ruang Lingkup Islam (Studi Kasus Pasar Krempiyeng Buduran Kab. Sidoarjo) ". (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, 2018), 10.

yang sedang, dan akan pulih tanpa penanganan khusus. Namun, ada beberapa orang yang akan mengalami gejala yang parah dan membutuhkan bantuan medis.¹⁴

Sedangkan pasca secara terminologi adalah sesudah atau dapat diartikan sebagai kejadian yang sedang terjadi setelah adanya fenomena. Jadi dapat disimpulkan bahwa definisi pasca pandemi Covid-19 adalah suatu kejadian ataupun keadaan setelah terjadinya fenomena Covid-19 yang sedang berlangsung.

F. Sistematika Pembahasan

Pada bagian ini berisikan tentang sistematika pembahasan mulai dari bab awal (pendahuluan) hingga bab terakhir (penutup).

BAB I menjelaskan, tentang pedoman atau dasar pada penelitian ini yang didalamnya berisikan : latar belakang, fokus masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah dan sistematika pembahasan. Tujuan bab ini adalah untuk memberikan gambaran umum tentang pembahasan yang dibahas dalam penelitian ini.

BAB II berisikan tentang penjelasan terkait kajian Pustaka, mulai dari penelitian terdahulu hingga kajian teori.

BAB III menjelaskan tentang metode dan pendekatan apa yang akan diterapkan oleh penulis, lokasi penelitian, subjek penelitian, teknik

¹⁴ Kadek Julia Mahadewi, " Kebijakan Pelaksanaan Ppkm Darurat Untuk Penangan Covid-19 Dalam Tatanan Kehidupan Era Baru Di Provinsi Bali", *Jurnal Kertasemaya*, Vol.9, No. 10, (2021), 1873.

pengumpulan data, analisis data, keabsahan data hingga tahap-tahap penelitian.

BAB IV membahas tentang hasil dan temuan dalam penelitian ini. Yang didalamnya berisikan pemaparan umum obyek penelitian, penyajian dan analisis data, dan pembahasan temuan.

BAB V memaparkan terkait penutup yang didalamnya terdapat kesimpulan dan saran. Berikutnya skripsi ini ditutup dengan Daftar Pustaka dan Lampiran guna menunjang informasi dan kelengkapan dari data skripsi ini.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu menjadi salah satu dasar referensi dari diadakannya penelitian ini, sehingga penulis dapat lebih memahami serta menambah acuan teori sebagai bentuk rujukan dalam melakukan uji penelitian. Dari sumber referensi yang memiliki judul penelitian yang telah diterbitkan, penulis menemukan beberapa judul yang dirasa cocok dan sama sebagai bahan rujukan dalam menambah bahan-bahan penelitian. Berikut ini beberapa judul penelitian sebelumnya yang membantu penulis dalam melaksanakan penelitian.

1. Karya Maharipta Rezha Prayitno yang berjudul “Strategi Bertahan Pedagang Konvensional Di Era Digital (Studi Kasus Pada Pedagang Konvensional Di Pasar Krian Kabupaten Sidoarjo)” tahun 2021.¹⁵

Jenis metode penelitian yang diterapkan oleh peneliti berupa penelitian kualitatif. Tujuan penelitian untuk mengetahui bagaimana strategi bertahan pedagang konvensional di era digital.

Data penelitian diperoleh melalui wawancara secara langsung dengan responden berdasarkan daftar pertanyaan yang telah disiapkan dalam bentuk kuesioner. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa

¹⁵ Maharipta Rezha Prayitno, “Strategi Bertahan Pedagang Konvensional Di Era Digital (Studi Kasus Pada Pedagang Konvensional Di Pasar Krian Kabupaten Sidoarjo)”, (Skripsi, UIN Sunan Ampel Surabaya, 2021).

pedagang konvensional mengalami penurunan karena sistem perdagangan yang baru dan jumlah pesaing yang semakin bertambah, pandemi Covid-19 juga sangat berpengaruh karena masyarakat dituntut untuk mengurangi interaksi dengan pembeli sehingga mengurangi pendapatan.

Kemiripan penelitian ini dengan penelitian penulis terdapat pada pertanyaan penelitian yaitu bagaimana para pelaku bisnis dapat bertahan di era pandemi, dan dalam metode penelitian yang sama yaitu metode penelitian kualitatif yang membedakan penelitian ini dengan penelitian lapangan penulis adalah objek penelitian, tempat dan waktu penelitian.

2. Azky Afidah dengan judul penelitian “Strategi Bertahan Pedagang Pasar Tradisional di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di Desa Jejeg, Kecamatan Bumijawa, Kabupaten Tegal) tahun 2021”.¹⁶

Jenis penelitian ini adalah pendekatan penelitian kualitatif dengan cara penelitian lapangan. Teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Berdasarkan temuan penelitian para peneliti kasus ini, dapat disimpulkan bahwa pandemi Covid-19 berdampak pada pedagang pasar tradisional di Desa Jejeg, Kecamatan Bumijawa, Kabupaten Tegal.

¹⁶ Azky Afidah, “Strategi Bertahan Pedagang Pasar Tradisional Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Di Desa Jejeg Kecamatan Bumijawa Kabupaten Tegal)”, (Skripsi, Iain Purwokerto, 2021).

Kondisi pasar yang kini sepi pembeli, memengaruhi pendapatan para pedagang. Penurunan jumlah pembeli tersebut karena takut tertular virus Covid-19, sehingga mereka lebih memilih untuk membeli barang kebutuhan dari penjual sayur keliling, membeli makanan yang sudah dimasak atau bahkan menitipkan kepada tetangga yang ingin berkunjung ke pasar. . Perpanjangan waktu kerja dan bantuan keluarga dalam mengelola barang digunakan sebagai strategi aktif, mengurangi stok barang yang mudah rusak sebagai strategi pasif, dan penjualan online sebagai aktivitas sampingan sebagai strategi jaringan

Penelitian ini dan penelitian penulis mirip karena keduanya menggunakan metode penelitian kualitatif dan fokus pada masalah yang sama—strategi bertahan akibat pandemi COVID-19. Namun, penelitian ini berbeda dari penulis dari segi lokasi dan waktu penyelenggaraan, karena penelitian ini dilakukan di pasar desa jejeg pada tahun 2021, dan penulis telah merencanakan untuk melakukannya pada tahun sebelumnya..

3. Alifia fahira dengan judul penelitian “Strategi pedagang pasar tanah abang di tengah penutupan pasar saat pandemic Covid-19 ” tahun 2021.¹⁷

¹⁷ Alifia Fahira, “Strategi Pedagang Pasar Tanah Abang Di Tengah Penutupan Pasar Saat Pandemi Covid-19”, (Skripsi, UIN Syarif Hidayatulah Jakarta, 2021).

Peneliti memiliki tujuan penelitian yaitu bagaimana strategi ketahanan ekonomi pedagang pasar tanah abang, serta strategi yang diterapkan untuk mempertahankan usahanya di masa pandemic Covid-19”.

Metode penelitian yang digunakan ini termasuk dalam penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data yang diperoleh dalam penelitian merupakan data kualitatif yang dikumpulkan melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini menjelaskan bahwa pandemi Covid sangat berpengaruh terhadap perekonomian masyarakat, dan lagi kebijakan-kebijakan yang dibuat pemerintah yang membatasi ruang gerak masyarakat hingga menutup pusat perbelanjaan. Strategi yang digunakan beragam ada yang mulai menggunakan bisnis online bahkan sampai ada yang beralih menjadi pedagang musiman.

Kemiripan penelitian ini dengan penelitian penulis terletak pada metode penelitian yang menggunakan metode penelitian kualitatif maupun studi kasus, yang dibedakan oleh penulis dari tempat dan waktu penelitian ini, dimana tempat penelitian ini adalah pasar Tanah Abang dan pasar tanah abang. waktu penelitian ini adalah pada tahun 2021.

4. Titi purwanti dengan judul penelitian “strategi bertahan (*survival strategy*) pedagang awul-awul di kecamatan ungaran kabupaten semarang” tahun 2016.¹⁸

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mengapa pedagang lebih memilih menjual pakaian bekas daripada pakaian baru dan untuk mengetahui bagaimana bentuk strategi yang digunakan pedagang untuk bertahan hidup dengan mata penaharian sebagai penjual baju awul-awul.

Penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif, yaitu jenis penelitian, seperti pencarian atau pendekatan penelitian dan memahami karakter sentral. Hasil penelitian adalah strategi-strategi yang diterapkan oleh penjual pakaian awul-awul, antara lain: pelayanan pedagang yang ramah pelanggan, pemasaran online melalui media sosial, peningkatan penawaran harga kepada pembeli, berpartisipasi dalam pembukaan stan dadakan saat acara pasar malam dan *free day*, dan dengan cara mencari pegawai kios pakaian awul-awul yaitu dari anggota keluarga pemilik toko.

Kemiripan penelitian ini dengan penelitian penulis terletak pada metode penelitiannya yang sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif, yang membedakan penelitian ini dengan penelitian penulis

¹⁸ Titi Purwati, “Strategi Bertahan (Survival Strategy) Pedagang Awul-Awul Di Kecamatan Ungaran Kabupaten Semarang”, (Skripsi, UNS, 2016).

adalah pada objek penelitiannya, dimana objek penelitian ini adalah para pedagang awul-awul.

5. Ismi Octaviani, Abdul Haris Fatgehipon, Sujarwo dengan judul penelitian "Strategi Adaptasi Pedagang Tradisional Saat Pandemi Covid-19" tahun 2020.¹⁹

Rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini yaitu, mengapa tidak semua pedagang tradisional suku minangkabau memanfaatkan e-commerce saat pandemi Covid-19?, bagaimana strategi adaptasi pedagang tradisional suku minangkabau di thamrin city dalam memanfaatkan ecommerce saat pandemi Covid19?

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan penelitian kualitatif. Kesimpulan dari penelitian ini adalah faktor penyebab pedagang masih belum menggunakan *e-commerce* di masa pandemi Covid-19 yaitu; faktor usia dan kurangnya keterampilan dalam menguasai ilmu pengetahuan alam dan teknologi, dikarenakan usia tua pedagang diatas 45 tahun mudah lelah. Selain itu, minimnya keterampilan *e-commerce* menjadi kendala bagi para pedagang Thamrin City di masa pandemi. Pedagang tradisional Minangkabau di kota Thamrin memiliki strategi adaptif untuk mempertahankan kelangsungan hidup akibat berkurangnya omzet di

¹⁹ Ismi Octaviani, et, al, "Strategi Adaptasi Pedagang Tradisional Saat Pandemi Covid-19", *EIPS*, Vol.4, No.2, (Agustus 2020).

masa pandemi Covid-19. Strategi tersebut terdiri dari tiga yaitu; strategi aktif, dalam strategi ini pedagang melakukan pekerjaan sampingan, berdagang hingga ke pinggiran kota hingga beralih ke penjualan melalui perdagangan elektronik guna meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen. Di bawah strategi pasif, pengecer sedang bernegosiasi untuk mengurangi biaya sewa toko dan meminimalkan biaya barang-barang penting akibat pandemi Covid-19. Strategi terakhir yaitu strategi jaringan usaha, yaitu meminjamkan kepada kerabat untuk kebutuhan pokok, selain itu pengusaha juga mendapat keuntungan dari bantuan pendapatan pemerintah.

Kemiripan penelitian ini dengan penelitian penulis terletak pada metode penelitiannya, dimana keduanya menggunakan metode penelitian kualitatif dan obyek penelitian yang sama yaitu. pedagang tradisional, yang membedakan penelitian ini dengan penelitian penulis, berdasarkan tempat dan waktu penelitian, yang mana peneliti melakukan penelitian yang lokasi penelitiannya berada di Minangkabau, sedangkan tempat penulis berada di desa Kemiri Jember dan penelitian ini akan dilakukan pada tahun 2020.

6. Dewi Ayu Hidayati, Siti Habibah, Yuni Ratnasari dengan judul penelitian “Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Di

Masa Pandemi Covid-19 (Studi Pada Pedagang Kecil Di Pasar Koga, Kecamatan Kedaton Kota Bandar Lampung)” tahun 2022.²⁰

Metode penelitian yang digunakan dalam karya ini adalah jenis penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif, sedangkan teknik pengumpulan datanya adalah wawancara mendalam, observasi dan dokumentasi. Kesimpulan dari penelitian ini adalah perubahan yang terjadi pasca-pandemi Covid-19 yaitu. perubahan jenis barang, penambahan pekerjaan pedagang di luar pekerjaan pokok, durasi perdagangan menjadi lebih singkat. dan pedagang menggunakan protokol kesehatan dalam berbisnis. Dari segi pendidikan, setelah pandemi, terjadi perubahan yaitu. dalam pendidikan pedagang dan keluarganya yang terdiri dari pendidikan dasar, menengah, dan tinggi, orang tua memiliki tanggung jawab yang lebih besar terhadap pendidikan anak di masa pandemi dan pendidikan anak. kebutuhan pendidik di masa pandemi. pandemi mengalami peningkatan pendapatan, bahkan perubahan yang terjadi pada pedagang pasar tradisional yaitu pasca pandemi pendapatan pedagang menurun 40-50 persen dan distribusi pendapatan ke makanan dan obat-obatan.

²⁰ Dewi Ayu Hidayati, et.al, “Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Pada Pedagang Kecil Di Pasar Koga, Kecamatan Kedaton Kota Bandar Lampung)”, *SOSIOLOGI: Jurnal Ilmiah Kajian Ilmu Sosial dan Budaya*, Vol. 24, No. 1, (Maret 2022).

Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis terletak pada metode penelitiannya, dimana keduanya menggunakan metode penelitian kualitatif dan obyek penelitian yang sama yaitu pedagang tradisional, yang membedakan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah lokasi penelitiannya yaitu lokasi penelitian di Lampung.

7. Nita Zarotul Nisa dengan judul penelitian “Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya Pada Masa Pandemi Covid-19 Dalam Perspektif Teori Tindakan Sosial Max Weber” tahun 2021.²¹

Rumus permasalahan dari penelitian ini yaitu bagaimana eksistensi pedagang pasar tradisional mleto di kelurahan klampis ngasem, kecamatan sukolilo, surabaya pada masa pandemi Covid-19, bagaimana strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional mleto di kelurahan klampis ngasem, kecamatan sukolilo, surabaya pada masa pandemi Covid-19

Kesimpulan dari penelitian ini yaitu berupa strategi aktif, dan strategi aktif bertahan hidup Pedagang pasar tradisional Mleto pada masa pandemi Covid-19 mendatang masuk dalam kategori strategi aktif yaitu menjaga mutu atau kualitas barang, menambah variasi barang, memberikan potongan harga dan mengurangi kuantitas barang. Strategi

²¹ Nita Zarotul Nisa, “Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya Pada Masa Pandemi Covid-19 Dalam Perspektif Teori Tindakan Sosial Max Weber”, (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2021)

pasif, dengan menekan pengeluaran keluarga sehari-hari. Sedangkan strategi jaringannya, yaitu menyediakan layanan pengiriman barang dan membangun hubungan baik dengan konsumen.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis terletak pada metode penelitiannya, dimana keduanya menggunakan metode penelitian kualitatif dan obyek penelitian yang sama yaitu pedagang tradisional, yang membedakan penelitian ini dengan penelitian penulis yaitu lokasi, dan penelitian ini berlokasi di daerah Surabaya .

8. Rizky Azhari dengan judul penelitian “Dampak Covid-19 Terhadap Pendapatan Pedagang Buah Jeruk Manis Di Pasar Tradisional Simpang Limun Medan” tahun 2021.²²

Rumusan masalah yang dibahas adalah bagaimana tingkat pendapatan pedagang buah jeruk di pasar tradisional simpang limun kota medan selama masa Covid 19, bagaimana dampak sosial dan ekonomi akibat adanya Covid 19 terhadap pedagang buah jeruk manis

Kesimpulan dari skripsi ini adalah penghasilan pedagang jeruk di pasar tradisional Simpang Limun Kota Medan pada masa pandemi adalah Rp. 4.389.648 kepada pedagang yang menjual 310 kg jeruk manis dalam 1 truk. Dan untuk pedagang yang berjualan dengan

²² Rizky Azhari, “Dampak Covid-19 Terhadap Pendapatan Pedagang Buah Jeruk Manis Di Pasar Tradisional Simpang Limun Medan”, (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Medan, 2021).

membayar sewa lokasi/kavling penghasilan per bulannya adalah Rp 4.113.356 dengan menjual 169 kg jeruk manis, Pasar Tradisional Simpang Limun Medan memiliki pendapatan jeruk manis sebesar sig. (2-tailed) <0,05, mis. 0,00, sehingga terdapat perbedaan yang signifikan (nyata) antara data yang diperoleh sebelum dan selama pandemi Covid19.

Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif dan memilih tempat yang sama yaitu pasar tradisional, bedanya subjek yang dipilih adalah penjual buah.

9. Kurnia Febryanti Zega dengan judul skripsi “Strategi Bersaing Dan Bertahan Pedagang Pasar Tradisional Saroha Padangsidimpuan Pada Masa Pandemi Covid-19” tahun 2022.²³

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi bersaing pedagang pasar tradisional saroha padangsidimpuan pada masa pandemi Covid-19 dan bagaimana strategi bertahan pedagang pasar tradisional saroha padangsidimpuan pada masa pandemi Covid-19?

Penelitian kualitatif digunakan dalam penelitian ini. Kesimpulan dari penelitian ini adalah strategi bersaing pedagang pasar tradisional mengikuti harga pasar, pelayanan yang baik dan menjaga kualitas produknya. Kemudian strategi bertahan pedagang pasar tradisional

²³ Kurnia Febryanti Zega, “Strategi Bersaing Dan Bertahan Pedagang Pasar Tradisional Saroha Padangsidimpuan Pada Masa Pandemi Covid-19” (Skripsi, IAIN Padangsidimpuan, 2022).

Saroha padangsidimpuan menggunakan strategi aktif yang meliputi: menjaga kualitas produk dan mengurangi kuantitas barang. Strategi pasif digunakan untuk mengurangi biaya bagi perusahaan yang tidak terlalu mendesak. Kemudian strategi jaringan, menggunakan perangkat elektronik untuk berinteraksi dengan pelanggan secara online dan memberikan layanan lintas produk kepada pembeli. Sementara itu, pedagang pasar tradisional Saroha Padangsidimpuan terancam dengan maraknya pasar modern di sekitar pasar tradisional Saroha Padangsidimpuan, bertambahnya pedagang keliling, perubahan budaya dan perilaku ekonomi, ketatnya persaingan antar pedagang di pasar tradisional Saroha. Padangsidimpuan, pembeli lebih memilih pedagang yang menawarkan produknya dengan harga yang lebih murah yaitu lebih murah.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis terletak pada metode penelitian dan obyek penelitian, dimana penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dan obyek penelitiannya adalah pasar tradisional, yang membedakan adalah tempat dan waktu penelitian.

10. Urika dengan judul penelitian “Dampak Dan Strategi Pedagang Pasar Tradisional Dimasa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Pasar Badak Pandeglang)” tahun 2022.²⁴

Rumusan masalah dalam penulisan ini adalah bagaimana dampak yang dialami para pedagang pasar badak pandeglang akibat pandemi Covid-19 dan bagaimana strategi adaptasi yang dilakukan para pedagang pasar badak pandeglang di masa pandemi Covid-19?

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif untuk mengkaji dampak pandemi melalui analisis deskriptif. Kesimpulan dari penelitian ini adalah dampak yang dialami para pedagang di pasar badak Pandeglang selama pandemi Covid-19 tidak hanya berdampak pada tingkat kesehatan masyarakat, tetapi juga berdampak pada berbagai aktivitas di bidang ekonomi dan lainnya. Beberapa dampak ekonomi tersebut antara lain: melemahnya daya beli masyarakat, kesulitan distribusi material, keterbatasan modal. Strategi pedagang pasar badak Pandeglang untuk mengatasi dampak ekonomi dari situasi pandemi Covid-19 diterapkan dengan berbagai cara. Strategi yang diterapkan berdasarkan refleksi Suharto, yang terdiri dari (1) strategi pasif; (2) strategi aktif; dan (3) strategi jaringan. Strategi yang

²⁴ Urika, “Dampak Dan Strategi Pedagang Pasar Tradisional Dimasa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Pasar Badak Pandeglang)”, *JUMERITA: jurnal manajemen retail*, Vol.2, No.1, (2022).

diterapkan bervariasi sesuai dengan kebutuhan dan pilihan yang mereka pilih.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis terletak pada metode penelitian dan obyek penelitian, dimana penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dan obyek penelitiannya adalah pasar tradisional, yang membedakan adalah tempat dan waktu penelitian.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Maharipta Rezha Prayitno (2021)	Strategi Bertahan Pedagang Konvensional Di Era Digital (Studi Kasus Pada Pedagang Konvensional Di Pasar Krian Kabupaten Sidoarjo)	Kemiripan penelitian ini terletak pada pertanyaan penelitian yaitu bagaimana para pebisnis dapat bertahan di era pandemi, dan metode penelitian yang sama yaitu metode penelitian kualitatif.	yang membedakan penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah objek penelitian, tempat dan waktu penelitian yang dilaksanakan.
2	Azky Afidah (2021)	Strategi Bertahan Pedagang Pasar Tradisional di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di Desa Jejeg, Kecamatan Bumijawa, Kabupaten Tegal)	Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis terletak dalam metode penelitian yang sama-sama menggunakan penelitian kualitatif dan fokus masalah yang sama yaitu	sedangkan yang membedakan penelitian ini dengan penelitian penulis ialah lokasi dan waktu penelitian yang mana penelitian ini berobyek di pasar desa jejeg dan penelitian ini

			strategi bertahan akibat Covid19	berlatar di tahun 2021.
3	Alifia fahira (2021)	Strategi pedagang pasar tanah abang di tengah penutupan pasar saat pandemic Covid-19)	Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis ialah terletak pada metode penelitian yang mana sama – sama menggunakan metode penelitian kualitatif dan studi kasus	yang membedakan penelitian ini dengan penulis terletak pada lokasi dan waktu penelitian yang mana lokasi penelitian ini ialah pasar tanah abang dan waktu yang melatar belakangi penelitian ini ialah tahun 2021.
4	Titi purwanti (2016)	strategi bertahan (<i>survival strategy</i>) pedagang awul-awul di kecamatan ungaran kabupaten semarang	Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis ialah terletak pada metode penelitian yang mana sama – sama menggunakan metode penelitian kualitatif,	yang membedakan penelitian ini dengan penulis terletak pada objek penelitian yang mana objek penelitian ini ialah pedagang awul-awul.
5	Ismi Octaviani, Abdul Haris Fatgehipon, Sujarwo (2020)	Strategi adaptasi pedagang tradisional saat pandemi Covid-19	Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis ialah terletak pada metode penelitian yang mana sama – sama menggunakan metode penelitian kualitatif, juga obyek penelitian yang sama yaitu pedagang tradisional	Yang membedakan penelitian ini dengan penelitian penulis terletak pada lokasi penelitian dan waktu penelitian dilaksanakan, yang mana lokasi penelitian ini berada di minangkabau dan penelitian ini dilaksanakan di

				tahun 2020.
6	Dewi Ayu Hidayati, Siti Habibah, Yuni Ratnasari (2022)	Strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional di masa pandemi Covid-19 (studi pada pedagang kecil di pasar koga, kecamatan kedaton kota bandar lampung)	Persamaan peneliti ini dengan penelitian penulis ialah terletak pada metode penelitian yang mana sama – sama menggunakan metode penelitian kualitatif, juga obyek penelitian yang sama yaitu pedang tradisional,	Yang membedakan penelitian ini dengan penelitian penulis terletak pada lokasi penelitian, yang mana lokasi penelitian ini terletak di lampung.
7	Nita Zarotul Nisa (2021)	Eksistensi pedagang pasar tradisional mleto di kelurahan klampis ngasem, kecamatan sukolilo, surabaya pada masa pandemi Covid-19 dalam perspektif teori tindakan sosial max weber	Persamaan peneliti ini dengan penelitian penulis ialah terletak pada metode penelitian yang mana sama – sama menggunakan metode penelitian kualitatif, juga obyek penelitian yang sama yaitu pedagang tradisional.	Yang membedakan penelitian ini dengan penelitian penulis terletak pada lokasi penelitian, yang mana lokasi penelitian ini berlokasi di surabaya.
8	Rizky Azhari (2021)	Dampak Covid-19 terhadap pendapatan pedagang buah jeruk manis di pasar tradisional simpang limun medan	Menggunakan metode penelitian kualitatif dan memilih tempat yang sama yaitu pasar tradisional	Yang membedakan ialah subyek penelitian yang mana subyek yang dipilih ialah pedagang buah
9	Kurnia Febryanti Zega (2022)	Strategi bersaing dan bertahan pedagang pasar tradisional saroha padangsimpulan pada masa	Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian penulis terletak dalam metode penelitian dan	Yang menjadi pembeda ialah lokasi penelitian dan waktu penelitian.

		pandemi Covid-19	objek penelitian yang mana penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dan objek penelitian berupa pasar tradisional.	
10	Urika (2022)	Dampak dan strategi pedagang pasar tradisional dimasa pandemi Covid-19 (studi kasus pada pasar badak pandeglang)	Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian penulis terletak dalam metode penelitian dan objek penelitian yang mana penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dan objek penelitian berupa pasar tradisional.	Yang menjadi pembeda ialah lokasi penelitian dan waktu penelitian.

B. Kajian Teori

1. Strategi Bertahan (*Survival Strategy*)

a. Definisi Strategi

Strategi adalah cara di mana perusahaan mencoba untuk secara positif membedakan dirinya dari para pesaingnya dengan menggunakan kekuatan yang ada untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan lebih baik.²⁵ Strategi adalah rencana induk lengkap yang menjelaskan bagaimana perusahaan akan mencapai semua tujuan yang telah ditetapkan berdasarkan misi yang telah ditetapkan

²⁵ Lantip Diat Prasojo, *Manajemen Strategi*, (Yogyakarta: UNY Press, Edisi 1, Cet 1, Mei 2018), 3.

sebelumnya. Strategi juga merupakan seperangkat keputusan dan tindakan sadar dari manajemen puncak yang diterapkan di semua tingkatan organisasi untuk mencapai tujuan organisasi. Strategi adalah seperangkat keputusan dan tindakan yang ditujukan untuk mencapai tujuan (sasaran) sambil menyesuaikan sumber daya organisasi dengan peluang dan tantangan lingkungan industri.²⁶

Jadi dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan suatu perencanaan serta keputusan secara menyeluruh dan diimplimentasikan dalam bentuk aksi untuk mencapai target tujuan atau impian yang ingin dicapai industri atau organisasi ataupun individu.

b. Definisi Strategi Bertahan (*Survival Strategi*)

Manusia, seperti makhluk hidup lainnya, memiliki naluri untuk bertahan hidup dan hidup lebih lama. Usaha ini didorong oleh hakekat hidup, yaitu untuk hidup lebih baik dalam setiap situasi. Ini adalah ide dasar untuk bertahan hidup. Namun untuk mencapai tujuan tersebut perlu disiapkan berbagai taktik hidup yang diwujudkan dalam satu kesatuan yang sistematis. Untuk memahami apa itu strategi bertahan hidup, seseorang harus memahami konsep strategi. Berdasarkan analisis sosial politik, strategi adalah

²⁶ Emaya Kurniawati, "Strategi Peningkatan Omset Penjualan Bagi Pedagang Pasar Bulu Setelah Renovasi", *ADBIS: Jurnal administrasi dan bisnis*, vol.14, issue.1, (2020), 2.

seperangkat pilihan di antara pilihan-pilihan yang tersedia. Sebagai bagian dari teori pilihan rasional, analisis strategi dapat digunakan tidak hanya dalam kehidupan ekonomi, tetapi juga dalam politik, kekuasaan, dan pembangunan.²⁷ *Survival* (bertahan hidup) berasal dari kata *survive*, yaitu memiliki definisi mempertahankan hidup dari kondisi yang darurat. *Survivors* adalah orang yang bertindak untuk bertahan hidup dalam keadaan darurat. Definisi bertahan hidup adalah tindakan yang diambil oleh kelompok atau individu untuk bertahan hidup dari krisis.²⁸ Secara umum *survival strategy* dapat diartikan sebagai kemampuan seseorang dalam menerapkan cara-cara untuk mengatasi masalah dalam kehidupannya. Strategi untuk mengatasi masalah ini pada dasarnya terletak pada kemampuan seluruh anggota keluarga dalam mengelola aset.

Dengan demikian, strategi bertahan adalah pola berbagai upaya yang dilakukan orang untuk memenuhi kondisi yang diperlukan untuk memecahkan masalah yang mereka hadapi. Di sini, model yang digunakan adalah model tindakan atau perilaku. Dalam dunia bisnis, pencapaian visi dan misi perusahaan membutuhkan

²⁷Rifki Fandi Winarno, "Strategi Bertahan Hidup Mantan Karyawan Pt. Kertas Nusantara Di Desa Pилanjau Kabupaten Berau (Studi Tentang Karyawan Yang Di Nonaktifkan Di Pt. Kertas Nusantara)", *Ejournal Sosiatri – Sosiologi*, Vol. 4, No. 4, (2016), 20.

²⁸Dewi Niswatul Chairiyah, "Strategi Bertahan Hidup Buruh Tani Sawit Setelah Replanting Di Desa Banjar Panjang Kecamatan Kerumutan Kabupaten Pelalawan", *Jom Fisip*, Vol. 8, Edisi Ii (Juli-Desember 2021), 6.

strategi bisnis, serta sumber daya dan tujuan, serta tujuan sementara dan jangka panjang.²⁹

Survival strategy dalam mengatasi problem dan tekanan ekonomi dapat dilakukan dengan berbagai cara, yang di kelompokkan menjadi 3 kategori.³⁰

1) Strategi aktif

Strategi aktif adalah strategi bertahan hidup yang diterapkan secara maksimal. Strategi aktif adalah strategi yang dilakukan oleh keluarga miskin dengan mengoptimalkan seluruh potensi keluarga (misalnya melakukan kegiatan sendiri, memperpanjang jam kerja, dan melakukan segala sesuatu untuk meningkatkan pendapatan).³¹ Dalam strategi aktif keluarga berpenghasilan rendah biasanya melakukan diversifikasi pendapatan atau mencari tambahan pendapatan dengan melakukan pekerjaan sampingan. Bagi masyarakat yang tergolong miskin, mencari nafkah bukan hanya menjadi tanggung jawab suami, melainkan seluruh anggota keluarga, sehingga dalam keluarga

²⁹ Jenifer Elias, Et. Al, “Strategi Bertahan Rumah Makan Samrat Abadi Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Kecamatan Wanea Kota Manado”, *AGRIRUD*, Vol.3, No.3, (Oktober 2021), 316.

³⁰ Dewi Niswatul Chairiyah, “Strategi Bertahan Hidup Buruh Tani Sawit Setelah Replanting Di Desa Banjar Panjang Kecamatan Kerumutan Kabupaten Pelalawan”, *Jom Fisip*, Vol. 8, Edisi Ii (Juli-Desember 2021), 7.

³¹ Chairiyah,7

yang tergolong miskin, istri juga bekerja untuk menambah penghasilan dan memenuhi kebutuhan keluarga.³²

2) Strategi pasif

Strategi pasif adalah strategi bertahan hidup yang diterapkan dengan meminimalkan pengeluaran keluarga. Strategi pasif adalah strategi bertahan yang jenisnya mengurangi pengeluaran keluarga (misalnya sandang, pangan, pendidikan, dan lain-lain). Strategi pasif yang biasa dilakukan oleh masyarakat miskin adalah membiasakan hidup hemat.³³ Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia hemat diartikan sebagai cermat, hati-hati, serta tidak boros dalam membelanjakan uang.³⁴

3) Strategi jaringan

Manusia adalah makhluk sosial. Tentunya ketika seseorang menyadari kehidupan, seseorang tidak dapat hidup sendiri tanpa bantuan orang lain disekitarnya. Oleh karena itu, tidak ada orang yang tidak membangun relasi dan komunikasi dengan orang lain, karena suatu saat akan saling membutuhkan. Strategi jaringan adalah strategi yang dilaksanakan dengan menggunakan hubungan manusia atau hubungan dengan orang-orang dan lingkungan

³² Rifki Fandi Winarno, "Strategi Bertahan Hidup Mantan Karyawan Pt. Kertas Nusantara Di Desa Pилanjau Kabupaten Berau (Studi Tentang Karyawan Yang Di Nonaktifkan Di Pt. Kertas Nusantara)", *Ejournal Sosiatri – Sosiologi*, Vol.4, No.4, (2016), 21.

³³ Winarno, 21.

³⁴ KBBi Online, "Arti Kata Hemat", Di Akses Tanggal 20 Desember 2022, <https://kbbi.web.id/hemat>.

sekitarnya.³⁵ Strategi ini dilakukan dengan menggunakan relasi yang dibangun dengan orang lain, baik hubungan tersebut formal ataupun non formal.³⁶ Cara ini terbilang bisa sangat membantu karena dengan terjalinnya jaringan sosial akan sangat membantu individu dalam banyak hal bahkan dalam keadaan yang mendesak.

2. Teori Marketing

Marketing atau Penjualan adalah pembelian sesuatu (barang atau jasa) dari satu pihak ke pihak lain untuk uang pihak tersebut. Hasil dari penjualan juga merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan dan semakin tinggi penjualan maka semakin tinggi pula pendapatan perusahaan. Kegiatan penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan, karena penjualan suatu produk atau jasa dapat menimbulkan kerugian langsung bagi perusahaan jika tidak dikelola dengan baik. Alasannya mungkin karena target penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan omzet menurun.³⁷

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu perjanjian bilateral antara penjual dan pembeli, dimana penjual menawarkan suatu produk dengan tujuan pembeli dapat

³⁵ Ismi Octaviani, et, al, "Strategi Adaptasi Pedagang Tradisional Saat Pandemi Covid-19", *EIPS*, Vol.4, No.2, (Agustus 2020), 26.

³⁶ Dewi Niswatul Chairiyah, "Strategi Bertahan Hidup Buruh Tani Sawit Setelah Replanting Di Desa Banjar Panjang Kecamatan Kerumutan Kabupaten Pelalawan", *Jom Fisip*, Vol. 8, Edisi Ii (Juli-Desember 2021), 7.

³⁷ Dadang Suparman, "Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Penjualan Spare Part Motor Di Pt. Slm (Selamat Lestari Mandiri)", *Jurnal Ekonomedia*, Vol. 07 No.2, (September 2018), 9.

memberikan sejumlah uang sebagai alat ukur dengan harga jual produk yang telah disepakati. Faktor – faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan diantaranya:

- a. Kondisi dan kemampuan penjual : dalam hal ini ada dua pihak yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan pembeli supaya tujuan penjualan yang diharapkan dapat tercapai.
- b. Kondisi pasar : pasar juga dapat mempengaruhi aktivitas penjualan sebagai kelompok pembeli atau penjual.
- c. Modal : modal adalah hal yang paling penting saat berjualan, karena semua bisa dilakukan jika penjual memiliki modal yang diperlukan.
- d. Kondisi organisasi perusahaan : kondisi perusahaan besar berbeda dengan perusahaan kecil. Pada perusahaan besar, masalah penjual ditangani oleh bagian penjualan yang ditangani oleh tenaga ahli di bidang penjualan. Sedangkan perusahaan kecil, penjualan juga ditangani oleh orang-orang yang sibuk dengan tugas lain. Hal ini dikarenakan sistem organisasi dan permasalahan yang dihadapi tidak serumit perusahaan besar, jumlah karyawan dan lokasi juga lebih sedikit.

- e. Faktor – faktor lain : faktor lain yang mempengaruhi penjualan seperti: iklan, reward, potongan harga, bencana alam dll.³⁸

3. Teori Pasar

Sedangkan pemahaman tentang pasar bisa sempit dan meluas. Dalam arti sempit, pasar adalah lokasi bertemunya penjual dan pembeli pada suatu tempat tertentu. Secara umum, pasar merupakan mekanisme yang melayani kepentingan konsumen dan produsen, sumber informasi bagi pengusaha, dan sarana untuk meningkatkan kepuasan konsumen dan produsen. Pasar adalah persimpangan kurva penawaran dan permintaan. Transaksi terjadi di pasar antara penjual dan pembeli. Barang atau jasa yang diperjualbelikan dapat berupa barang atau jasa apapun mulai dari beras, sayuran, jasa angkutan, uang atau tenaga kerja.³⁹

Pasar adalah lembaga ekonomi tempat pembeli dan penjual dapat memperdagangkan barang atau jasa baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, pasar merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli untuk bernegosiasi. Struktur pasar ditentukan oleh dua faktor utama: jumlah pembeli dan penjual di pasar dan tingkat standar produk. Disisi lain, faktor-faktor ini dipengaruhi oleh:

³⁸ Suparman, 9.

³⁹ Karisma Yopi Lutfiana, “Efektivitas Program Revitalisasi Pasar Tradisional Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang (Studi Kasus Pasar Setono Betek Kota Kediri)”, (Tesis, IAIN Kediri, 2020) , 14.

a. Karakteristik Produk.

Jika produk lain merupakan pengganti yang baik untuk produk tersebut, maka persaingan di pasar akan meningkat.

b. Fungsi Produk.

Industri dengan tingkat pengembalian fungsi produksi yang meningkat dan biaya yang relatif besar relatif terhadap total permintaan cenderung memiliki lebih sedikit produsen, sehingga persaingan lebih mudah daripada industri dengan skala pengembalian konstan atau menurun yang masuk ke pasar secara proporsional, tingkat konsumsi yang rendah dibandingkan dengan total permintaan.⁴⁰

c. Pengaruh Pembeli.

Saat jumlah pembeli sedikit, tingkat persaingan lebih rendah dibandingkan saat jumlah pembeli banyak. Beberapa pembeli kurang kompetitif dibandingkan banyak pembeli.

Setiap hubungan yang terjalin antara pembeli dan penjual barang atau jasa tertentu dalam jangka waktu tertentu telah menjadi pasar, meskipun hubungan tersebut hanya melalui sarana komunikasi seperti telepon, internet, dll. Pasar adalah bentuk abstrak dari mekanisme tempat pembeli dan penjual bertemu untuk bertukar.

⁴⁰ Lutfiana, 14.

a. Pasar Tradisional

Didalam Peraturan Presiden (PP) Republik Indonesia nomor 112 tahun 2007 pasar tradisional adalah Pasar yang dibangun dan dikelola oleh negara, pemerintah daerah, swasta, badan usaha milik negara, dan badan usaha daerah, termasuk kerja sama dengan swasta dalam bentuk toko, kios, los, dan tenda yang dimiliki atau dikelola oleh pengusaha kecil, pedagang non-pemerintah, menengah atau koperasi dengan usaha kecil, modal kecil, dan proses transaksi barang melalui negosiasi.⁴¹

Dalam Peraturan Presiden nomor 112 tahun 2007 tentang penataan dan pembinaan pasar tradisional, pusat perbelanjaan dan toko modern bahwa pasar tradisional perlu diberdayakan agar dapat tumbuh dan berkembang serasi, saling memerlukan, saling memperkuat serta saling menguntungkan⁴²

Kelebihan Dan Kelemahan Pasar Tradisional

Didalam pasar tradisional tentunya juga ada suatu kelebihan dan kelemahan yang diantaranya sebagai berikut:

a. Kelebihan Pasar Tradisional

⁴¹ Urika, “Dampak Dan Strategi Pedagang Pasar Tradisional Dimasa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Pasar Badak Pandeglang)”, *JUMERITA: jurnal manajemen retail*, Vol.2, No.1, (2022).95.

⁴² Peraturan Presiden (PERPRES) Tentang Penataan Dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan Dan Toko Modern, Di Akses Pada Tanggal 28 November 2022, <https://Peraturan.Bpk.Go.Id/Home/Download/70926/PERPRES%20NO%20112%20TH%202007.Pdf>.

- 1) Barang yang ditawarkan masih fresh, misalnya sayur dan ikan yang dibawa petani ikan dan sayur.
- 2) Harga barang biasanya relatif lebih murah bahkan bisa ditawar.
- 3) Selain pedagang dikenal ramah, terkadang pembeli juga dapat menjalin hubungan kekerabatan dengan pedagang.

b. Kelemahan Pasar Tradisional

- 1) Luas tanah dan ruangan tempat usaha relatif sempit.
- 2) Bau tidak enak yang dapat mengganggu indera penciuman baik pedagang maupun pembeli.
- 3) Fasilitas parkir untuk kendaraan kurang memadai.⁴³

4. Covid-19

Covid19 (*coronavirus disease 2019*) adalah penyakit menular yang disebabkan oleh jenis baru *coronavirus*. Virus ini berasal dari keluarga yang sama dengan virus penyebab Sars dan Mers. *Coronavirus* (cov) adalah keluarga besar virus yang dapat menyebabkan berbagai gejala dari ringan hingga berat. Dari segi gejala, keluarga virus ini biasanya menyerang sistem saluran pernapasan manusia.⁴⁴

Virus *Sars-cov-2* pertama kali ditemukan di wilayah China dengan sebutan kota Wuhan. Ditemukan pada Desember 2019 dan

⁴³ Nita Zarotul Nisa, "Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya Pada Masa Pandemi Covid-19 Dalam Perspektif Teori Tindakan Sosial Max Weber", (Skripsi, UINSA Surabaya, 2021), 30-31.

⁴⁴ Elex Sarmigi, "Analisis Pengaruh Covid-19 Terhadap Perkembangan Umkm Di Kabupaten Kerinci", *Al-Dzahab* Vol. 1 (1) , (2020), 19-20.

sekarang dikenal sebagai Covid-19. Mempunyai 85% homologi *Sars-cov*, s-protein pada virus ini akan mengikat reseptor target (ace2) pada manusia terutama paru-paru, jantung, dan ginjal.⁴⁵

Orang Indonesia setidaknya diserang oleh dua jenis virus corona dan cukup banyak kasus penyebarannya. Yakni, *east respiratory syndrome coronavirus (sarscov)* dan *severe acute respiratory syndrome coronavirus (sarscov)*. Dan baru-baru ini muncul virus corona baru bernama penyakit Covid19. Sementara itu, definisi klasifikasi kasus Covid-19 di Indonesia terbagi sebagai berikut:

- a. Pasien dalam pengawasan atau selama pdp.
- b. Pengawasan atau orang odp.
- c. Orang tanpa gejala atau otg.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa Covid-19 merupakan varian baru dari *coronavirus* yang mana termasuk dari suatu penyakit menular yang masih satu family dengan virus penyebab sars dan mers, dan umumnya penyakit ini menyerang sistem pernafasan manusia. Awal ditemukannya virus ini berasal dari daerah wuhan di china dan, dinamakan Covid-19 karena virus ini ditemukan di bulan desember tahun 2019, klasifikasi dari kasus Covid-19 ini terbagi

⁴⁵ Kadek Julia Mahadewi, " Kebijakan Pelaksanaan Ppkm Darurat Untuk Penangan Covid-19 Dalam Tatanan Kehidupan Era Baru Di Provinsi Bali", *Jurnal Kertasemaya*, Vol.9, No. 10, (2021): 1873.

menjadi 3 yaitu : pasien dalam pengawasan atau selama pdp, pengawasan atau orang odp, orang tanpa gejala atau otg.

a. Kebijakan pencegahan penularan Covid-19 melalui PSBB (PPKM)

Di wilayah yang sudah menyebar Covid-19 di masyarakat, perlu diterapkan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang kemudian diubah menjadi Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM), untuk mencegah kemungkinan penyebaran Covid-19 dengan tetap memperhatikan keterbatasan fisik. PPKM dilaksanakan berdasarkan pertimbangan epidemiologis, besaran ancaman, efektifitas, dukungan sumber daya, teknis operasi, pertimbangan politik, ekonomi, sosial, budaya, pertahanan dan keamanan. PPKM paling sedikit meliputi: penutupan sekolah dan tempat kerja; pembatasan kegiatan keagamaan; dan/atau pembatasan kegiatan di tempat atau tempat umum. Selain itu, pembatasan sosial juga diterapkan dengan mengimbau masyarakat untuk mengurangi interaksi sosial dengan berdiam diri di dalam rumah atau membatasi penggunaan transportasi umum.⁴⁶

Setiap orang harus mempraktikkan jarak fisik. Batasan fisik adalah tindakan yang ditujukan untuk menjaga jarak fisik (*physical distance*) antar individu dan dilakukan dengan cara tertentu, seperti :

⁴⁶ Anung Sugihantono, *Pedoman Pencegahan Dan Pengendalian Coronavirus Disase (Covid-19)*, (Jakarta Selatan: Kementerian Kesehatan RI), 115.

- 1) Dilarang dekat dan kontak fisik dengan orang, menjaga jarak minimal 1 meter, tidak berjabat tangan, berpelukan dan berciuman.
- 2) Hindari penggunaan angkutan umum yang tidak perlu (seperti kereta api, bus dan angkutan umum), hindari jam sibuk saat bepergian sebisa mungkin.
- 3) Bekerja dari rumah (*Work from Home*), jika memungkinkan dan kantor memberlakukan ini.
- 4) Hindari bepergian ke luar kota/luar negeri termasuk tujuan wisata.
- 5) Menghindari berkumpulnya teman dan keluarga, termasuk menjenguk/berkontak/menengok orang sakit/melahirkan secara langsung dan menunda kegiatan bersama. Hubungi mereka melalui telepon, internet, dan media sosial.
- 6) Jika harus keluar, wajib menggunakan masker kain.
- 7) Pembersihan/disinfeksi rumah, institusi, tempat kerja, tempat ibadah, kendaraan dan tempat umum secara berkala.
- 8) Beradaptasi dengan kebiasaan baru, membatasi jumlah pengunjung dan waktu berkunjung, mengontrol suhu pengunjung, mengatur cuci tangan dengan sabun dan air mengalir, kontrol masker dan disinfeksi rutin pusat perbelanjaan dan tempat umum lainnya.

- 9) Menggunakan *face shield* dan masker bagi pegawai/pedagang yang berhubungan dengan banyak orang.⁴⁷



⁴⁷ Anung Sugihantono, *Pedoman Pencegahan Dan Pengendalian Coronavirus Disase (Covid-19)*, (Jakarta Selatan: Kementerian Kesehatan RI), 115.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Metode penelitian yang dipilih oleh peneliti yakni metode penelitian kualitatif dimana dalam penelitian ini diperlakukan pembentukan citra yang kompleks, kajian kata-kata, laporan terperinci dari perspektif responden, dan melakukan studi pada situasi yang alami sehingga hasil dari prosedur penelitian tersebut menghasilkan informasi deskriptif tentang orang-orang dan perilaku yang diamati dalam bentuk kata-kata tertulis atau lisan.⁴⁸

Penelitian kualitatif bersifat penemuan dan dilakukan dalam kondisi alamiah. Peneliti adalah instrumen kunci dalam penelitian kualitatif. Jadi, peneliti harus memiliki bekal teori dan wawasan yang luas hingga dapat bertanya, menganalisis, dan mengkonstruksi obyek yang diteliti menjadi lebih jelas. Penelitian ini lebih menekankan pada makna dan terikat nilai.⁴⁹

Penelitian kualitatif bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif. Didalam penelitian kualitatif, pengumpulan data tidak dituntun oleh teori, melainkan fakta yang ditemukan dalam penelitian lapangan. Oleh karena itu analisis data yang dilakukan bersifat

⁴⁸ Eko Murdioanto, *Penelitian Kualitatif, (Teori Dan Aplikasi Disertai Contoh Proposal)* (Yogyakarta: LP2M UPM "Veteran" Yogyakarta Press, Edisi.I, 2020.), 19.

⁴⁹ Murdioanto, 19.

induktif berdasarkan realita yang ditemukan dan kemudian dapat dibangun menjadi hipotesis atau teori.⁵⁰

Sedangkan jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti berupa studi kasus (*case studies*), studi kasus adalah studi mendalam terhadap individu, satu kelompok, satu organisasi, satu program aksi, dan lain-lain, dalam kurun waktu tertentu untuk menghasilkan kajian yang komprehensif. Deskripsi unit yang komprehensif, menghasilkan data yang kemudian dianalisis untuk mendapatkan teori. Mirip dengan prosedur pengumpulan data penelitian kualitatif, data untuk studi kasus diperoleh dari wawancara, observasi dan arsip.⁵¹

B. Lokasi Penelitian

Palace adalah sumber data yang menyajikan tampilan berupa keadaan diam dan gerak. *Palace* yang diam meliputi ruangan, perlengkapan, benda, warna dan lain-lain, sedangkan *palace* yang bergerak misalnya kegiatan, kinerja, kecepatan kendaraan, irama lagu, gerak tari, sinetron, dan kegiatan belajar. Informasi spasial tentang lokasi suatu peristiwa atau kegiatan yang dilakukan dapat digali dari lokasi sumber, lokasi, dan lingkungan.⁵²

Lokasi penelitian merupakan tempat yang di gunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan serta medapatkan data-data dan informasi yang dapat mendukung dalam penelian, dalam penelitian ini lokasi yang di pilih peneliti

⁵⁰Zuchri Abdussamad, *Penelitian Kualitatif*, (Makassar: CV. Syakir Media Press, Cet.I, Desember 2021 .), 81.

⁵¹ Abdussamad, 90.

⁵² Eko Murdioanto, *Penelitian Kualitatif (Teori Dan Aplikasi Disertai Contoh Proposal)*, (Yogyakarta: LP2M UPM "Veteran" Yogyakarta Press, Edisi.I, 2020.), 53.

berada di pasar kemiri dusun kantong, desa kemiri, kecamatan panti, kabupaten jember dengan banyak pertimbangan diantaranya: adanya kesediaan pihak pengelola pasar kemiri di desa kemiri kecamatan panti untuk dijadikan sebagai lokasi penelitian, adanya kesediaan pihak penjual sayur pasar kemiri di desa kemiri kecamatan panti untuk dijadikan sebagai subyek penelitian, lokasi tersebut memiliki objek untuk di teliti dan sistem pemasaran sesuai dengan kurikulum yang ada sehingga penelitian ini sangat sesuai untuk di teliti.

C. Subyek Penelitian

Bagian ini menjelaskan tipe data dan sumber data. Deskripsi ini mencakup informasi apa yang ingin diterima, siapa yang ingin digunakan sebagai informan atau subjek penelitian, bagaimana informasi tersebut dicari dan dikumpulkan untuk memastikan keakuratannya.⁵³

Subjek penelitian merupakan sumber data, dalam penelitian kualitatif, kedudukan informan sangat penting, bukan hanya sebagai responden melainkan juga sebagai pemilik informasi. Oleh karena itu informan (penyedia informasi, sumber informasi, sumber data) atau disebut subjek yang diteliti, karena mereka bukan hanya sumber informasi, tetapi juga partisipan yang terlibat dalam menentukan berhasil atau tidaknya penelitian berdasarkan informasi yang diberikan.⁵⁴

⁵³ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press, 2018), 47.

⁵⁴ Eko Murdioanto, *Penelitian Kualitatif (Teori Dan Aplikasi Disertai Contoh Proposal)*, (Yogyakarta: LP2M UPM "Veteran" Yogyakarta Press, Edisi.I, 2020.), 52.

Adapun subjek yang ditarget oleh penulis merupakan orang yang berkaitan dengan tujuan dari peneliti. Dalam hal ini peneliti memilih beberapa subjek penelitian sebagai berikut:

- 1) Pengelola Pasar Tradisional Kemiri
- 2) Pedagang sayur Pasar Tradisional Kemiri

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Teknik observasi ini pertama kali digunakan dalam etnografi. Etnografi adalah studi tentang budaya. Tujuan utama dari etnografi ini adalah untuk memahami cara hidup dari sudut pandang orang-orang yang berpartisipasi di dalamnya. Ada tiga aspek pengalaman manusia, apa yang dilakukan (*cultural behavior*) apa yang diketahui (*cultural knowledge*) dan benda-benda apa yang dibuat dan digunakan (*cultural artifacts*), ketiga aspek ini yang dipelajari ketika seorang peneliti ingin memahami suatu kultur.⁵⁵

Observasi adalah proses melihat, mengamati, dan secara sistematis mengamati dan mencatat tingkah laku untuk tujuan tertentu. Observasi bertujuan untuk mendeskripsikan dan memahami perilaku subjek, atau sekedar ingin mengetahui frekuensi suatu peristiwa. Berdasarkan pengertian tersebut, inti observasi adalah adanya perilaku yang terlihat dan tujuan yang

⁵⁵ Murdioanto, 54.

dapat dicapai. Perilaku yang tampak dapat berupa perilaku yang dapat langsung dilihat, didengar, dibaca dan diukur.⁵⁶

Observasi yang akan digunakan oleh peneliti ialah observasi partisipatif yang mana observasi partisipatif (*participant observation*) adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menampung data penelitian melalui pengamatan dan pengindraan dimana pengamat atau peneliti benar-benar terlibat dalam keseharian informan.⁵⁷

Metode observasi dalam penelitian ini digunakan untuk mengamati dan memperoleh data tentang berikut ini :

- a. Kondisi penjual sayur saat pra pandemic, dan pasca pandemic
- b. Strategi bertahan (aktif, pasif, dan jaringan) pedagang sayur Pasar

Tradisional Kemiri agar tetap eksis dan meningkatkan omset penjualan mereka.

2. Wawancara

Wawancara adalah cara mengumpulkan informasi melalui komunikasi, percakapan antara dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Tujuan dari wawancara adalah

⁵⁶ Murdioanto, 54.

⁵⁷ Murdioanto, 54.

untuk memperoleh informasi yang tidak dapat diamati atau tidak dapat diperoleh dengan alat lain.⁵⁸

Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian kualitatif adalah wawancara mendalam. Wawancara mendalam (*in-depth interview*) adalah suatu proses pengumpulan informasi secara tatap muka antara pewawancara dengan informan atau orang yang diwawancarai untuk kepentingan penelitian melalui tanya jawab.⁵⁹

Hal ini dilakukan untuk mencari informasi relevan, yang relevan dilakukan oleh peneliti. Tujuan dari wawancara ini supaya peneliti mendapatkan data mengenai strategi bertahan mereka beserta kendala yang mereka rasakan, Adapun yang akan menjadi target wawancara dalam penelitian ini adalah :

- a. Pengelola Pasar Tradisional Kemiri
 - b. Penjual sayur di Pasar Tradisional Kemiri
3. Dokumentasi

Pengertian dokumentasi adalah mencari informasi tentang hal-hal atau variabel berupa catatan, salinan, buku, surat kabar, jurnal, tulisan, risalah rapat, buku besar, agenda, dan lain-lain. Dokumentasi ini digunakan untuk melengkapi hasil wawancara dan hasil dokumen serta rekaman. Penelitian kualitatif memiliki sumber data yang berasal dari sumber non

⁵⁸ Murdioanto, 59.

⁵⁹ Murdioanto, 60.

manusia seperti dokumen, foto dan bahan statistik. Secara rinci, materi dokumenter dibagi menjadi beberapa jenis, yaitu otobiografi, surat pribadi, buku atau catatan harian, memoar, kliping, dokumen pemerintah atau swasta, data server dan memori, data yang disimpan di situs web, dan lain-lain.⁶⁰

Tujuan dari dilaksanakannya dokumentasi ini yaitu untuk mendapatkan hal-hal yang bisa mendukung dalam dilakukannya sebuah penelitian guna melengkapi data-data yang dibutuhkan seperti data biografi pasar dan lain-lain. Dengan adanya dokumentasi data akan lebih kredibel/dapat dipercaya.

Adapun hal-hal yang perlu di dokumentasikan didalam penelitian ini adalah :

- a. Proses wawancara yang dilakukan oleh peneliti
- b. Foto-foto terkait kegiatan yang dilakukan penjual

E. Analisis Data

Analisis data adalah proses pencarian dan pengumpulan informasi secara sistematis dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, mengorganisasikan data ke dalam kategori-kategori, mendeskripsikannya ke dalam unit-unit, mensintesiskannya, menyusunnya menjadi model, memilih

⁶⁰ Zuchri Abdussamad, *Penelitian Kualitatif*, (Makassar: CV. Syakir Media Press, Cet.I, Desember 2021), 149-150.

yang paling penting dan apa yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.⁶¹

Analisis data kualitatif bersifat induktif, yaitu analisis yang didasarkan pada data yang diperoleh kemudian berkembang menjadi hipotesis. Berdasarkan hipotesis yang dirumuskan dari data, uji kembali data secara iteratif untuk menentukan apakah hipotesis diterima atau ditolak berdasarkan data yang terkumpul. Ketika suatu hipotesis diterima secara berulang-ulang berdasarkan data yang dikumpulkan melalui teknik triangulasi, maka hipotesis tersebut berkembang menjadi teori.⁶²

Didalam penelitian ini penulis menggunakan teori Miles dan Huberman yang memaparkan bahwa kegiatan analisis data kualitatif. kegiatan dalam analisis ini terdapat 3 macam yakni :⁶³

a. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Cukup banyak informasi yang didapat dari lapangan, oleh karena itu harus dicatat secara cermat dan detail. Seperti yang sudah disebutkan, semakin lama seorang peneliti berada di lapangan, semakin rumit, kompleks dan tinggi volume datanya. Oleh karena itu, analisis data harus segera dilakukan dengan menggunakan reduksi data. Reduksi data berarti membuat rangkuman, memilih poin-poin penting, memusatkan perhatian pada isu-isu penting, mencari tema dan pola. Data yang direduksi dengan cara ini

⁶¹ Abdussamad, 159.

⁶² Abdussamad, 159-150.

⁶³ Abdussamad, 160-161.

memberikan gambaran yang lebih jelas dan memudahkan peneliti untuk mengumpulkan data dan jika perlu mencarinya. Perangkat elektronik seperti komputer mini dapat membantu reduksi data dengan memberikan kode untuk aspek tertentu.⁶⁴

b. *Data Display* (Penyajian Data)

Dalam penelitian kualitatif, data dapat disajikan dalam bentuk deskripsi singkat, diagram, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan lain-lain. Dengan mendisplayan data, lebih mudah untuk memahami apa yang terjadi, dan merencanakan pekerjaan lebih lanjut yang sesuai.⁶⁵

c. *Conclusion Drawing/Verification*

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah menarik dan memverifikasi kesimpulan. Hasil awal yang disajikan masih bersifat sementara dan akan berubah kecuali ditemukan bukti kuat yang mendukung tahap pengumpulan data selanjutnya. Namun jika kesimpulan awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten, maka ketika peneliti kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data, maka kesimpulan yang disajikan dapat dipercaya.⁶⁶

F. Keabsaan Data

Hasil pekerjaan penelitian harus diperhitungkan, sehingga peneliti harus memeriksa kebenaran informasi yang diterima. Membuktikan bahwa apa yang

⁶⁴ Abdussamad, 161.

⁶⁵ Abdussamad, 161.

⁶⁶ Abdussamad, 162.

diamati oleh seorang ilmuwan sesuai dengan apa yang sebenarnya terjadi di lapangan. Triangulasi merupakan metode yang bertujuan menguji kemahiran data (kebenaran atau memverifikasi data), istilah ini biasa disebut “*trustworthiness*” dengan menggunakan sesuatu yang lain di luar data tersebut, untuk membandingkan data yang sudah dikelompokkan.⁶⁷

Dalam teknik triangulasi, peneliti mencoba mencari berbagai sudut pandang lain untuk mengecek apakah informasi yang ditemukan benar atau tidak. Sudut pandang yang berbeda ini dapat diperoleh dari buku-buku, dari para ahli yang ingin diajak berdiskusi, dari para sarjana lain (melalui jurnal atau diskusi) dan melalui metode lain (misalnya tidak hanya wawancara tetapi juga observasi). Dalam konteks ini, peneliti menggunakan jenis triangulasi sumber, dimana kehandalan materi diuji melalui triangulasi sumber, yang mana dilakukan dengan memverifikasi informasi yang diperoleh dari sumber berbeda tetapi terkait.⁶⁸

G. Tahapan-Tahapan Penelitian

Tahapan penelitian harus dijelaskan dengan jelas, bertujuan untuk memberikan gambaran keseluruhan analisis data, mulai dari perencanaan, pelaksanaan, pengumpulan data, dan pelaporan. Langkah-langkah yang dilakukan dalam penelitian ini terdiri dari tiga langkah, yaitu pra lapangan, penelitian lapangan dan analisis data

48. ⁶⁷ Dewi Rokhmah Et. Al, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jember: UPT Penerbitan UNEJ .),

⁶⁸ Rokhmah, 48.

a. Tahap Pra- Lapangan.

- 1) Menyusun rencana penelitian.
- 2) Memilih lapangan penelitian.
- 3) Mengurus lisensi.
- 4) Menjajaki dan penilaian lapangan.
- 5) pemilihan dan penggunaan informan.
- 6) Menyiapkan peralatan penelitian.
- 7) Etika penelitian.

b. Tahap Penelitian Lapangan.

- 1) Memahami *background* dan tujuan penelitian.
- 2) Memasuki tempat penelitian.
- 3) Mencari sumber data yang sudah ditentukan dan obyek penelitian.
- 4) Pengumpulan data.
- 5) Menganalisis data dengan metode penelitian yang sudah ditetapkan.

c. Tahap Akhir Penelitian Lapangan.

- 1) Membuat kesimpulan.
- 2) Menyusun informasi yang terkumpul serta memberikan kritik dan saran.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran dan obyek penelitian

1. Gambaran singkat pasar tradisional Kemiri



Sumber: desakemiripanti.blogspot.com

Gambar 4.1
Pasar tradisional Kemiri

Pasar Kemiri merupakan pasar tradisional di desa Kemiri yang ramai dikunjungi oleh pembeli. “kemiri” berasal dari nama pohon bernama kemiri. Pengambilan nama kemiri dikarenakan kepercayaan warga setempat yang konon di desa Kemiri terdapat banyak dijumpai pohon kemiri, dan terdapat pohon kemiri yang besar berada di wilayah pasar. Pasar tradisional kemiri, termasuk Pasar yang berada di bawah pengelolaan pusat oleh Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) yaitu BUMDes “Kembang”. Perbedaan utama antara pasar tradisional dan pasar modern adalah proses jual beli yang terjadi di dalamnya. Di pasar tradisional, pembeli tetap ikut serta dalam negosiasi

harga dan berinteraksi langsung dengan pedagang, sedangkan di pasar modern interaksi seperti itu tidak terjadi, dimana pembeli memilih dan membayar harga yang tidak lagi dinegosiasikan. Interaksi antara pembeli dan pedagang menjadikan keberadaan pasar tradisional masih dibutuhkan oleh masyarakat Indonesia.

Pasar kemiri tidak buka 24 jam, buka setiap hari, ataupun buka seminggu sekali, akan tetapi pasar tersebut bergantian dalam beroperasi setiap minggunya dengan pasar-pasar lain di kecamatan panti. Jadwal ketiga pasar tersebut dapat disajikan dalam tabel berikut.

Tabel 4.1
Jadwal pasar di Kecamatan Panti

Nama Pasar	Waktu Operasi
Pasar Serut	Senin dan Kamis
Pasar Suci	Selasa dan Sabtu
Pasar Kemiri	Rabu dan Minggu

Sumber : observasi peneliti

Dari ketiga jadwal operasi pasar-pasar desa tersebut, waktu operasi ketiga pasar tersebut hampir sama, yaitu sekitar pukul 05.00 WIB sampai pukul 08.00 WIB. Selain itu, sebagian besar para pedagang yang sama membuka lapak dagangannya di ketiga pasar yang memiliki jadwal operasi yang bergantian di setiap harinya tersebut.



Sumber: Observasi peneliti

Gambar 4.2
Kondisi pasar Kemiri

Pasar tradisional kemiri diperkirakan sudah ada sejak jaman penjajahan berlangsung hal ini telah dipercayai oleh warga sekitar terutama oleh bapak Haji Sofyan selaku orang yang lebih senior dan terpandang di sekitar pasar Kemiri tersebut. Sesuai yang diungkapkan oleh beliau yang menyatakan bahwa:

“pasar ini udah ada dari dulu, pas jaman londo yo ono, cuaman lek dulu tempanya bukan di sana tapi di mushola itu nah karena ada pembangunan jadi dipindah”.⁶⁹

Relokasi pasar juga dikarenakan adanya pembagunan untuk rumah warga dan mushola sehingga pasar dipindahkan tak jauh dari lokasi awal sekitar kurang lebih 15 meter, Sebelah utara jalan menuju dusun delima dan berbatasan langsung dengan sungai “Bunut”.

⁶⁹ Haji Sofyan, diwawancarai penulis, Jember, 29 Maret 2023



Sumber: Observasi peneliti

Gambar 4.3

Lokasi sebelumnya menjadi pasar Kemiri yang sekarang menjadi rumah warga dan mushola.

Di tahun 2006 terjadi suatu musibah yang menimpa daerah kecamatan Panti berupa banjir besar yang menimpa wilayah tersebut dan sekitarnya yang menelan korban jiwa. Bencana banjir juga menghancurkan banyak bangunan di dusun kemiri pasar dan sekitarnya yang berdampak juga terhadap pasar Kemiri, tragedy tersebut tentunya menjadi trauma dan kesedihan bagi para warga, namun hal tersebut lantas tak menjadikan warga untuk terus terpuruk dalam kesedihan dan justru saling bahu membahu bergotong royong membangun kembali wilayah yang hancur serta merekonstruksi pasar agar roda perekonomian desa kembali berputar hingga menjadi seperti yang sekarang. Seperti yang diungkapkan oleh bapak Karim:

“Dulu sebelum banjir saya menyediakan sendiri tempat untuk alas berjualan, dulu kalau sayur tempatnya di depan sendiri, juga ngga seluas sekarang. Pas habis banjir dulu itu dibangun lagi pasarnya, jalannya juga dirubah yang awalnya ngelewatin barat pasar jadi lebih keselatan, juga dibangun jembatan penyebrangan”.⁷⁰

⁷⁰ Karim, diwawancarai penulis, Jember, 29 Maret 2023

Tentunya hal tersebut tak jauh dari bantuan pemerintah desa Kemiri, hal ini seperti yang telah disampaikan oleh bu Luluk selaku manager BUMDes:

“Satu bulan pasca banjir ada bantuan dari salah satu partai untuk membangun pasar kecil-kecilan namun sifatnya sementara, setelah dua bulan dari pihak desa mengirimkan teman saya untuk diklat ke malang sesudah itu teman saya mengajukan proposal keprovinsi karena karena ada pembaharuan, supaya pasar menjadi permanen. Alhamdulillah diterima, ditahun 2007 ada dana turun untuk menjadikan pasar permanen, dan setelah itu jadilah pasar yang seperti sekarang”.⁷¹

2. Pengelolaan pasar kemiri

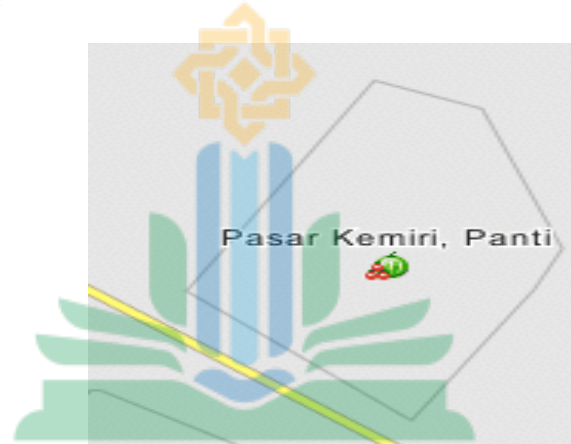
Pengembangan dan pemeliharaan pasar desa merupakan faktor penting dalam menunjang keberlangsungan pasar desa. Pengembangan dan pemeliharaan pasar desa yang sebagian besar dilakukan oleh pemerintahan desa akan sangat berpengaruh dalam memberikan pelayanan bagi masyarakat desa, terutama penjual dan pembeli yang menggantungkan perekonomiannya di pasar desa tersebut. Pengembangan dan pemeliharaan pasar desa di Kecamatan Panti sangat bergantung pada bantuan dari pemerintah kabupaten. Dalam bidang ini, beberapa pihak menyebutkan bahwa Badan Pemberdayaan masyarakat (BAPEMAS) adalah penunjang utama bagi pemerintah desa dalam membangun dan mengembangkan pasar desa. Namun tidak jarang juga pemerintah desa menggunakan hasil dari retribusi dari pedagang pasar desa untuk melakukan Pengembangan dan

⁷¹ Luluk, diwawancara penulis, Jember, 28 Maret 2023

pemeliharaan pasar seperti halnya untuk merenovasi bangunan yang rusak, genteng yang bocor, kayu yang termakan rayap. Ibu Luluk selaku Ketua BUMDes “Kembang” yang menangani pasar Desa Kemiri juga menuturkan:

“kalau ada kerusakan di pasar ya BUMDes mas, uangnya ya ambil dari dana yang ada di BUMDes. Kita kan sudah narik retribusi tiap pasar, disini tiap minggu kan dua kali, hari rabu sama hari minggu nggeh. Kalau masih 2012 masih 500 rupiah retribusinya, sekarang bisa 15.000,00 sampai 20.000,00.”⁷²

3. Letak lokasi pasar tradisional Kemiri



Sumber: wikimapia.org

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Gambar 4.4
Bentuk pasar Kemiri

Pasar tradisional Kemiri terletak di ujung wilayah dusun kantong sebelah utara yang berbatasan langsung dengan dusun delimaan, dan sebelah timur pasar berbatasan dengan sungai kecil yang bersebrangan dengan rumah warga, sebelah selatan berbatasan langsung dengan jalan menuju dusun delimaan yang bersebrangan dengan rumah warga sekitar koordinat

⁷² Luluk, diwawancara penulis, Jember, 28 Maret 2023

pasar tradisional Kemiri ialah: $0^{\circ}87'2''S$ $113^{\circ}38'10''E$. Pasar ini memiliki wilayah yang cukup strategis karena bersebelahan dengan wisata kampung kemiri, akses jalan yang ramai dilalui pengunjung juga dikarenakan jalan tersebut menuju wisata alam Gunung Pasang dan air terjun tancak.

B. Penyajian data dan analisis

Didalam penelitian ini penulis akan menyajikan hasil dari wawancara dengan informan yang bersangkutan, untuk dapat memproses dan melakukan penyajian data yang berhubungan dengan penelitian lapangan, penulis melakukan pengumpulan data menggunakan beberapa metode seperti interview terhadap beberapa narasumber dan observasi.

Dari hasil serangkaian penelitian yang telah diterapkan dilapangan dengan diperoleh data-data yang berkaitan tentang Analisis *survival strategy* pedagang sayur pasar tradisional kemiri pasca pandemic covid-19 khususnya yang sesuai dengan fokus penelitian yaitu tentang bagaimana *survival strategy* pedagang sayur pasar tadisional kemiri pasca pandemi covid-19

Peneliti memiliki beberapa informan yaitu pengelola pasar dan pedagang sayur yang bersagkutan. Hal ini dilakukan agar informasi yang di dapat mewakili apa yang menjadi fokus penelitian.

1. Kondisi penjual sayur Pasar Tradisional Kemiri saat pra pandemic, dan pasca pandemic

a. Pra pandemi Covid-19

Pasar tradisional masih menjadi salah satu pusat kegiatan ekonomi esensial bagi sebagian masyarakat Indonesia. Berbagai masalah dan perubahan telah menggusur pasar-pasar tradisional yang sejak lama berfungsi untuk mendistribusikan kembali produk-produk masyarakat, termasuk sayuran, krisis akibat Covid-19 terjadi serentak, sehingga dampaknya dirasakan oleh kelompok rentan yang situasinya semakin parah, termasuk kelompok bisnis yang membutuhkan keramaian masa, hal ini yang penjual sayur pasar tradisional Kemiri rasakan sesuai dengan pernyataan bapak Karim yang sudah berjualan mulai tahun 1987 beliau menyatakan bahwa:

“Kalau dulu itu rame, saya jualan dulu tidak sampai setengah Sembilan udah banyak yang terjual, ya karena pas covid itu orang-orang jarang ke pasar, takut mungkin, kan banyak itu berita-berita orang tertular covid”.⁷³

Dampak dari sepi pengunjung tersebut tentunya berpengaruh terhadap pendapatan dari penjual sayur di pasar, dampak psikologis yang menghatui masyarakat menjadikan fenomena tersebut sebagai momok yang membuat para warga takut untuk keluar rumah apalagi ke pasar, yang notabene tempat tersebut menjadi lokasi perkumpulan warga yang

⁷³ Karim, diwawancarai penulis, Jember, 29 Maret 2023

ingin berbelanja, perbandingan dari turunnya hasil penjualan ini di rasakan langsung oleh para pedagang sayur disana, sesuai dengan pernyataan bapak Karim bahwa:

“Dulu sebelum covid itu saya jualan sayur kol bisa habis terjual sampai 50 kg, itu juga wortel sama kentang bisa sampai 15 kg terjual, kalo pas covid itu kan sepi, jadi cuman sampai 6kg”.⁷⁴

Dampak ini juga dirasakan oleh pedagang sayur yang lain, seperti bu Adir yang merasakan pengurangan pengunjung beliau mengungkapkan :

“Berpengaruh itu le, dagangan saya jadi berkurang pembelinya, saya dulu sebelum covid tomat itu ya, bisa sampe 40kg, cabe bisa 30kg, jadi pas covid itu turun yang tomat bisa habis 40kg jadi berkurang 20kg”.⁷⁵

Selaras dengan pernyataan ibu Husnia yang juga mengalami pemerosotan penjualan, seperti yang beliau ucapkan bahwa :

“saya sebelum covid itu bisa habis sampai 50 kg tomat, cabe itu bisa sampai 30 kg, kalau pas covid itu turun, kadang 10kg, kadang 20kg”.⁷⁶

Pemerosotan hasil penjualan ini tentunya mempenaruhi kehidupan mereka, bagaimana cara mereka tetap bertahan hingga memerukan kerja ekstra agar mendapatkan hasil yang memuaskan

⁷⁴ Karim, diwawancara penulis, Jember, 29 Maret 2023

⁷⁵ Adir, diwawancara penulis, Jember, 07 April 2023

⁷⁶ Husnia, diwawancara penulis, Jember, 16 April 2023

b. Pasca pandemi Covid-19

Sepinya pengunjung di sebabkan oleh kebijakan pemerintah yang melarang masyarakat untuk melakukan kontak fisik dan juga banyak warga yang takut tertular jika keluar di tempat keramaian, mengingat wabah covid sangat mudah tertular dari satu individu ke individu yang lain. Namun hal tersebut akhirnya berlalu karena beberapa minggu yang lalu, pasar mulai mengalami peningkatan pengunjung, seperti yang diutarakan oleh bapak Karim :

“akhir-akhir ini mulai ramai mas, mulai normal lagi, meski ngga sebanyak dulu tapi mulai banyak yang beli lagi, kalau yang kemarin-kemarin itu pas covid engga banyak yang beli”.⁷⁷

Bu Adir juga menuturkan hal yang sama, beliau megungkapkan bahwa:

“mulai bulan ramadhan ini le banyak pengunjungnya, Alhamdulillah mulai ramai lagi, jadi sayurnya bisa terjual lebih banyak dari pada pas covid, pendapatan saya bisa sampai 1.000.000,00 sebulan kalau ramai sekarang”.⁷⁸

Hal ini juga turut disampaikan oleh bu Husnia, beliau juga mengungkapkan bahwa:

“Alhamdulillah mas sekarang mulai ramai, tidak sesepi pas dulu corona, sayurnya juga mulai terjual banyak, kadang bisa sampai 30kg tomatnya sekarang”.⁷⁹

⁷⁷ Karim, diwawancara penulis, Jember, 29 Maret 2023

⁷⁸ Adir, diwawancara penulis, Jember, 07 April 2023

⁷⁹ Husnia, diwawancara penulis, Jember, 16 April 2023

Dari penuturan ke-3 narasumber di atas dapat diketahui, bahwa pandemi covid memiliki dampak yang cukup besar terhadap hasil penjualan pedagang sayur, perbandingan pra-pandemi dan pasca-pandemi juga terlihat cukup jauh, namun untungnya setelah pandemic berakhir, bertepatan dengan bulan puasa pengunjung mulai ramai kembali, hal ini pastinya menjadi kebahagiaan tersendiri untuk penjual sayur di pasar Kemiri

2. Strategi bertahan pedagang sayur Pasar Tradisional Kemiri agar tetap eksis dan meningkatkan omset penjualan mereka

Sebelum adanya pandemi COVID-19 kondisi pasar Tradisional Kemiri sangat ramai pengunjung. Meski terkadang pasar Tradisional Kemiri beberapa kali sepi pengunjung. Namun, ini sangat umum, terutama yang dialami setiap pengusaha. Karena setiap pengusaha atau pebisnis juga pasti pernah mengalami pasang surut. Namun, selama wabah COVID-19, pedagang hampir setiap hari mengalami kondisi pasar yang sepi. Bahkan setelah pandemi Covid-19, jumlah pengunjung tidak sebanyak sebelum merebaknya pandemi. Untuk itu, pemasar harus pintar – pintar mengatasi masalah tersebut.

Berikut ini penerapan *survival strategy* di pasar tradisional kemiri yang dilakukan oleh para pedagang sayur dan dibagi menjadi 3 macam yaitu:

a. Penerapan Strategi Aktif Pedagang Sayur Pasar Tradisional Kemiri

Survival strategi merupakan strategi yang patut diterapkan di tengah problem yang membebani perekonomian, khususnya para pengusaha ekonomi mikro yang mana beberapa tahun yang lalu fenomena pandemi yang memperburuk jalannya roda perekonomian mereka, keadaan ini menjadikan para pengusaha tersebut menerapkan strategi bertahan (*survival strategi*), salah satu bentuk penerapan dari *survival strategi* yaitu pengembangan potensi yang dimiliki oleh para pengusaha

Sebuah potensi perlu dikembangkan semaksimal mungkin, pengembangan potensi yang maksimal dapat membantu kinerja usaha menjadi lebih optimal, strategi juga diperlukan agar potensi yang dikembangkan tidak sia-sia. Strategi aktif tidak hanya berdasar terhadap usaha individu dalam mengatasi problem di kehidupannya, tapi juga memanfaatkan potensi yang terkandung secara individu dan juga kelompok. Salah satu contoh penerapan *survival* strategi potensi keluarga ialah dengan mengajak anggota keluarga ikut membantu dalam kegiatan informan yang dalam kasus ini yaitu ikut membantu berjualan.

Hal ini sesuai dengan hasil wawancara yang telah dilaksanakan oleh peneliti terhadap beberapa narasumber, salah satunya ialah bapak Karim, beliau mengutarakan bahwa :

“untuk membatu proses penjualan, saya dibantu oleh istri saya, istrisaya biasanya ikut meramaikan dagangan saya sehigga sayur saya banyak yang terjual, dan itu sangat membantu,

namun berhubung sekarang istri saya lagi sakit jadi saya berjualan sendiri untuk sementara waktu”.⁸⁰

Selain memaksimalkan potensi keluarga bapak Karim juga menggunakan strategi aktif berupa memaksimalkan potensi waktu dan tempat, seperti yang beliau katakana bahwa:

“saya juga berjualan dirumah juga mas, supaya nanti tetangga terdekat tidak terlalu jauh-jauh pergi ke warung atau menunggu penjual sayur keliling, jadi tetangga kalau membutuhkan sayur bisa langsung beli ke saya, dan saya biasa berjualan dari pagi seusai subuh dan tutup sekitar pukul setengah Sembilan pagi, saya tutup lebih siang dari biasanya agar memungkinkan mendapatkan konsumen yang ingin membeli sayur di pasar namun kesiangan”.⁸¹

Pernyataan bapak karim juga selaras dengan pengakuan ibu Husnia yang sudah berjualan dari tahun 2008, beliau menyatakan:

“saya di pasar dibantu jualan oleh bapak (suami), bapak biasanya membantu berjualan bagian rempah-rempahnya saja, sedangkan saya bagian sayurnya, saya juga biasa berjualan di rumah, agar penghasilannya tidak hanya berpatokan di pasar mas”.⁸²

Berdasarkan informasi yang didapat oleh dua narasumber di atas, ditemukan bahwa pedagang menggunakan strategi aktif berupa memaksimalkan potensi keluarga yang mana mereka berjualan dibantu oleh pasangan mereka dan juga strategi memkasimalkan potensi tempat dan waktu, strategi ini mampu meningkatkan hasil penjualan mereka, hal

⁸⁰ Karim, diwawancarai penulis, Jember, 29 Maret 2023

⁸¹ Karim, diwawancarai penulis, Jember, 29 Maret 2023

⁸² Husnia, diwawancarai penulis, Jember, 16 April 2023

ini pun dibenarkan oleh ibu Adir yang sudah berjualan dari tahun 2015, beliau mengatakan sebagaimana berikut:

“ya sangat membantu le, saya kalau berjualan sendiri penghasilannya tidak sebanyak dengan di bantu oleh suami saya, ditambah lagi saya juga berjualan di rumah jadi pemasukan nya bukan hanya dapat dari pasar, tetapi juga dari warga sekitar yang ingin membeli sayur, juga kalau berjualan dipasar pagi-pagi itu enak soalnya pembelinya banyak kalau pagi-pagi”⁸³

dia juga menaikkan harga sayur yang ia jual demi memenuhi

kebutuhan hidupnya :

“Ya saya naikkan harganya le, kalau harganya dikurangi nanti malah rugi saya, kan ngga bisa dapat untung mas kalau harganya dimurahkan”⁸⁴

Selaras dengan ucapan ibu Adir, ibu Husnia juga menggunakan strategi yang sama, seperti yang beliau katakan:

“kalau untuk masalah harga sayur, saya naikkan biar pendapatan saya juga naik, kalau diturunkan nanti rugi mas”⁸⁵

Berbeda dengan bapak Salif yang berjualan mulai tahun 2019 beliau yang saat itu baru berjualan memutuskan berpindah profesi sampai keadaan pandemic mulai membaik, berikut hasil wawancara dari bapak salif:

“waktu itu saya sempat berhenti berjualan, soalnya pembeli jarang sampai sepi waktu itu mas, jadi saya pindah profesi ikut saudara saya, ikut kerja proyek, jadi rentang waktu

⁸³ Adir, diwawancarai penulis, Jember, 07 April 2023

⁸⁴ Adir, diwawancarai penulis, Jember, 07 April 2023

⁸⁵ Husnia, diwawancarai penulis, Jember, 16 April 2023

pandemic itu saya ikut proyek mas baru pas ada kabar pandemic selesai, saya kembali berjualan”.⁸⁶

Dari pernyataan keempat narasumber di atas dapat disimpulkan bahwa, mayoritas pedagang sayur di pasar tradisional kemiri biasa menggunakan strategi aktif berupa memaksimalkan potensi keluarga serta potensi waktu dan tempat, meskipun ada yang berhenti berjualan hingga berpindah profesi, namun hal tersebut guna mendapatkan pendapatan yang lebih tinggi dan hanya bersifat sementara.

b. Penerapan Strategi Pasif Pedagang Sayur Pasar Tradisional Kemiri

Strategi pasif adalah salah satu bagian dari *survival* strategi dan merupakan strategi ke 2 setelah strategi aktif, strategi ini merupakan memiliki konsep berupa bagaimana cara para pedagang dapat mengelola pengeluaran, bagaimana menerapkan pola hidup yang hemat, dan juga bagaimana dapat pemasukan yang tinggi dari hasil penjualan mereka.

Sebagaimana yang di ungkapkan oleh Ibu Adir selaku pedagang sayur di pasar tradisional Kemiri, selama masa pandemi COVID-19 dirinya juga mengurangi pengeluaran biaya kebutuhan dalam keluarganya.

Pernyataan hasil wawancara tersebut yakni sebagai berikut :

“ya iyalah, namanya pendapatan berkurang le, jadi pengeluaran juga harus dikurangi, kan harus hemat, kalau emang ngga penting untuk dibeli ya ngga usah dibeli le”.⁸⁷

⁸⁶ Salif, diwawancarai penulis, Jember, 11 April 2023

⁸⁷ Adir, diwawancarai penulis, Jember, 07 April 2023

Sama halnya dengan pernyataan dari Ibu Husnia, selama pandemi COVID-19 juga harus mengurangi pengeluaran. Maka dari itu apabila barang yang diinginkan dirasa tidak perlu dibeli beliau tidak akan membeli barang tersebut. Sebagaimana hasil wawancara dengan beliau yakni :

“Saya sering berhemat mas, pembelinya sepi pendapatan juga berkurang, jadi saya batasi pengeluaran saya apalagi harga barang ada yang naik, harus pintar-pintar milihnya, kalau yang ngga perlu dibeli jangan dibeli”.⁸⁸

Jadi dari 2 pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa salah satu cara yang di terapkan oleh pedagang sayur pasar tradisional Kemiri agar mereka bisa tetap survive pasca pandemi, maka tindakan strategi bertahan hidupnya yakni dengan cara mengurangi pengeluaran yang ada dalam keluarganya dan membiasakan diri untuk hidup hemat terutama dalam kondisi seperti ini.

c. Penerapan Strategi Jaringan Pedagang Sayur Pasar Tradisional Kemiri

Menjalin hubungan baik dengan orang lain merupakan suatu keharusan, manusia sebagai makhluk sosial pasti perlu uluran tangan orang lain, karena manusia tidak bisa hidup sendiri tanpa bantuan orang di sekitar kita. Gotong royong/saling membantu merupakan salah satu contoh tindakan manusia sebagai makhluk sosial, kegiatan bahu

⁸⁸ Husnia, diwawancarai penulis, Jember, 16 April 2023

membantu sesama tidak cukup dilakukan oleh satu orang saja, oleh karena itu sebagai makhluk sosial manusia butuh orang lain. Hal ini yang dirasakan oleh para pedagang sayur di pasar tradisional Kemiri, yangmana mereka dibantu promosi lewat tetangga disekitaran rumah, seperti yang di ungkapkan oleh bapak Salif sebagai berikut :

“saya sering dibantu promosi kalau di rumah, biasanya para tetangga itu ikut membantu ngasih tahu warga lain kalau saya berjualan sayur di rumah, Alhamdulillah tetangga bisa membantu menambah pelanggan saya”.⁸⁹

Adapun selain lewat jalur promosi tetangga beliau juga memperlakukan pelanggan dengan baik agar pelanggan tersebut terus membeli dagangan beliau, seperti yang beliau utarakan sebagai berikut:

“Saya tidak ada cara khusus, saya hanya berjualan seperti biasanya, ya mungkin cuman bersikap ramah, kadang saya ajak beranda juga, jadi kalau ada bercandaan dikit itu pelanggan bisa nyaman”.⁹⁰

Hal yang sama juga dilakukan oleh ibu Adir, beliau melakukan promosi dibantu oleh para tetangganya di rumah, beliau juga mengungkapkan bahwa sebagai seorang penjual harus bisa melayani konsumen dengan baik, slogan pembeli adalah raja merupakan hal yang memang patut di lakukan demi membuat pelanggan betah dan menjadi pelanggan setia, seperti yang beliau ungkapkan bahwa:

“kalau dirumah ya le, tetangga itu kadang bantu promosiin, ada yang juga bantu ngerekomndasiin dagangan saya, kan kalo

⁸⁹ Salif, diwawancara penulis, Jember, 11 April 2023

⁹⁰ Salif, diwawancara penulis, Jember, 11 April 2023

jualan saya sayurnya lumayan lengkap, jadi kalau ada tetangga yang mau beli ngga perlu pusing-pusing nunggu welijo(sayur keliling), jadi bisa langsung ke saya”.

“ya sebagai penjual le, jadi harus dilayani dengan baik, kalau pelayananya bagus, juga sopan kan pembelinya nanti betah, kan nanti juga bisa nambah-nambah pelanggan kalo kita pelayananya bagus, yang lain ikut berdatangan juga”.⁹¹

Dengan bersikap ramah ketika melayani pelanggan tindakan ini dapat menjadi kunci kesuksesan untuk menggapai keberhasilan dalam berbisnis. Selain itu sikap baik dan ramah dari seorang penjual juga sangat diperlukan oleh pelanggan saat ingin mendapatkan produk yang hendak mereka beli.

C. Bahasan temuan

Strategi merupakan suatu aspek penting dalam mengintegrasikan suatu tujuan dengan rangkaian perencanaan, kebijakan yang dapat suatu kesatuan yang utuh, guna dapat membantu penyusunan sumberdaya organisasi atau perusahaan agar dapat bertahan dari pesaing. Strategi juga mampu membantu untuk beradaptasi terhadap reaksi ataupun situasi lingkungan yang terjadi. Baik itu suatu situasi yang dapat disadari ataupun tidak dapat disadari sehingga dapat meminimalisir terjadinya kegagalan, dan membuka peluang untuk keberhasilan.

Survival strategi membantu menciptakan strategi yang lebih efisien dalam penyesuaian atau bertahan hidup dari kondisi lingkungan yang menekan krisis ekonomi warga. Adapun *survival* strategi yang banyak diterapkan oleh

⁹¹ Adir, diwawancara penulis, Jember, 07 April 2023

para pedagang sayur pasar tradisional kemiri berupa kerja sama dengan anggota keluarga, saling membantu agar meningkatkan hasil penjualan sayurnya.

1. Kondisi penjual sayur saat pra pandemi, dan pasca pandemi

a. Pra pandemi

Melihat dari hasil penelitian yang telah dijalankan oleh penulis, penelitian ini telah menguraikan data dari hasil penelitian *survival* strategi yang diterapkan oleh para pedagang sayur pasar tradisional Kemiri serta bagaimana kondisi penjual sayur saat pra pandemic, dan pasca pandemi. Penulis terlebih dahulu akan membahas tentang kondisi penjual sayur saat pra pandemic, dan pasca pandemic, lalu dilanjutkan dengan *survival* strategi yang diterapkan oleh para pedagang sayur di pasar tradisional Kemiri.

Adapun kondisi yang pedagang sayur rasakan adalah sepiunya pengunjung di pasar tersebut. sejak awal virus Covid-19 masuk ke Indonesia sepiunya pembeli mulai di rasakan oleh pedagang. Kemudian yang menjadi sorotan adalah penerapan kebijakan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar). Karena pembeli yang ada di pasar tradisional Kemiri sebagian besar adalah warga sekitar kawasan Desa Kemiri yakni ibu – ibu rumah tangga dan pedagang dari desa sebelah. Saat kebijakan tersebut di berlakukan pihak berwajib juga mewajibkan para warga menaati protokol kesehatan yang salah satunya Pysical Distancing

(pembatasan jarak secara fisik).⁹² Hal Ini dilakukan hanya untuk melindungi warga negara kita dan pada saat yang sama mencegah dan menghentikan penyebaran penyakit COVID-19. Maka dari itu dengan adanya kebijakan tersebut membuat kondisi pasar tradisional Kemiri menjadi sepi pengunjung karena dari wabah tersebut menghadirkan momok yang menakutkan bagi para warga, momok ini menjadikan warga untuk enggan keluar rumah dan berkumpul di tempat ramai seperti pasar, dan pada akhirnya para pedagang pun juga merasa gelisah akan adanya wabah virus ini. Fenomena ini terus dirasakan oleh pedagang hingga sekarang, warga yang sekarang jarang kepasar membuat hasil penjualan dari pedagang sayur ikut merosot turun berbeda dengan waktu sebelum fenomena pandemi hadir.

Turunnya penjualan ini juga didasari oleh ketakutan warga terhadap isu penyebaran virus Corona-19, merosotnya penjualan ini terjadi berkepanjangan, yang awalnya penjualan sayur tersebut bisa menentu angka 50kg merosot menjadi 6kg, hal ini sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjaln, dan dari semua faktor yang

⁹² Anung Sugihantono, *Pedoman Pencegahan Dan Pengendalian Coronavirus Disase (Covid-19)*, (Jakarta Selatan: Kementerian Kesehatan RI), 115.

mempengaruhi, yang paling mendekati ialah faktor bencana alam, yang mana bencana pandemi memengaruhi kegiatan dan hasil penjualan.⁹³

b. Pasca pandemi

Namun akhirnya sekarang para penjual sayur merasa lega dikarenakan akhir-akhir ini para pengunjung mulai ramai kembali meskipun belum seramai pra-pandemi Covid-19.⁹⁴ Kembalinya pengunjung dalam keadaan normal tentunya kembali meningkatkan hasil penjualan meskipun tidak setinggi hasil sebelum pra-pandemi, tapi berangsurnya waktu hasil peningkatan itu mulai tampak, peningkatan hasil penjualan ini juga tidak luput dari pengaruh pembeli yang meningkat, sebagaimana yang dijelaskan sebelumnya peningkatan hasil penjualan juga diindikatori oleh faktor tingginya pembelian.⁹⁵

2. Strategi bertahan pedagang sayur Pasar Tradisional Kemiri agar tetap eksis dan meningkatkan omset penjualan mereka

Strategi bertahan adalah pola berbagai upaya yang dirancang manusia untuk memenuhi kondisi yang diperlukan dan untuk memecahkan

⁹³ Dadang Suparman, "Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Penjualan Spare Part Motor Di Pt. Slm (Selamat Lestari Mandiri)", *Jurnal Ekonomedia*, Vol. 07 No.2, (September 2018), 9.

⁹⁴ Observasi peneliti, 04 April 2023

⁹⁵ Karisma Yopi Lutfiana, "Efektivitas Program Revitalisasi Pasar Tradisional Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang (Studi Kasus Pasar Setono Betek Kota Kediri)", (Tesis, IAIN Kediri, 2020), 14.

masalah yang mereka hadapi.⁹⁶ Dari penjelasan tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa *survival strategy* merupakan suatu upaya manusia dalam memenuhi suatu kebutuhan sehingga dapat mengatasi problem yang mereka alami, dan dalam implementasi strategi tersebut dibagi dalam 3 kategori, yaitu strategi aktif, strategi pasif, dan strategi jaringan.⁹⁷

a. Penerapan Strategi Aktif Pedagang Sayur Pasar Tradisional Kemiri

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan narasumber ditemukan bahwa penjual sayur menerapkan konsep strategi aktif berupa memanfaatkan potensi keluarga, yang mana potensi yang digunakan berupa potensi uluran bantuan tenaga dari keluarga terdekat, seperti suami. Hal ini bertujuan untuk mempercepat proses transaksi apabila ada pengunjung yang ramai dan berguna juga sebagai pembagian tugas seperti yang diterapkan oleh bapak Karim dengan istrinya yang mana istri beliau membantu mempromosikan dagangannya sedangkan bapak karim yang membantu melayani pelanggan, hal yang sama juga diterapkan oleh ibu Husnia yang mana beliau membagi tugas dengan suaminya yang mana suaminya membantu melayani pelanggan di bagian rempah-rempah saja sedangkan ibu Husnia dibagian sayurnya saja.

⁹⁶ Jenifer Elias, Et. Al, "Strategi Bertahan Rumah Makan Samrat Abadi Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Kecamatan Wanea Kota Manado", *AGRIRUD*, Vol.3, No.3, (Oktober 2021), 316.

⁹⁷ Dewi Niswatul Chairiyah, "Strategi Bertahan Hidup Buruh Tani Sawit Setelah Replanting Di Desa Banjar Panjang Kecamatan Kerumutan Kabupaten Pelalawan", *Jom Fisip*, Vol. 8, Edisi Ii (Juli-Desember 2021), 7.

Selain potensi keluarga penjual sayur juga menerapkan potensi tempat dan waktu guna mendapatkan hasil penjualan yang lebih optimal, mereka memperpanjang jam kerjanya, mulai berjualan setelah subuh dan mereka baru selesai berjualan pukul 08:30 melebihi jadwal yang biasa mereka lakukan yakni pukul 8:00, hal ini bertujuan untuk meningkatkan pendapatan. Untuk mendapatkan hasil yang lebih optimal mereka juga berjualan di dua tempat, yaitu pasar sebagai tempat pengasilan utama dan juga rumah mereka.

Hal ini sesuai berdasarkan teori yang di paparkan sebelumnya tentang bagaimana menerapkan strategi bertahan berupa strategi aktif, yang mana strategi ini merupakan strategi bertahan hidup yang diterapkan oleh seseorang dengan memanfaatkan segala potensi yang dimiliki,⁹⁸ dan di dalam kasus ini para penjual sayur memaksimalkan potensi waktu, potensi keluarga, dan potensi tempat.

Meski begitu terdapat juga penjual yang berhenti dan memulai mencari profesi lain dikarenakan pengunjung yang sepi, namun hal itu tidak menyurutkan semangat untuk kembali berjualan.

⁹⁸ Dewi Niswatul Chairiyah, "Strategi Bertahan Hidup Buruh Tani Sawit Setelah Replanting Di Desa Banjar Panjang Kecamatan Kerumutan Kabupaten Pelalawan", *Jom Fisip*, Vol. 8, Edisi Ii (Juli-Desember 2021), 7.

b. Penerapan Strategi Pasif Pedagang Sayur Pasar Tradisional Kemiri

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti ditemukan bahwa penjual sayur pasar tradisional kemiri menerapkan strategi pasif berupa penghematan biaya hidup serta meningkatkan harga barang dagangan mereka. Yang dimaksud dengan penghematan biaya hidup ialah bagaimana penjual dagangan tersebut mengelola keuangan mereka menjadi lebih hemat minim belanja, seperti yang diterapkan oleh ibu Adir dan ibu Husnia yang mana beliau tidak membeli suatu barang apabila barang tersebut tidak penting. Selain itu mereka meningkatkan harga barang dagang mereka menjadi lebih tinggi untuk mendapatkan omset yang lebih tinggi. Berbeda dengan bapak salif dan bapak karim yang menggunakan harga standar sesuai harga standar pasar.

Hal ini sesuai dengan yang di paparkan sebelumnya bahwa strategi pasif merupakan strategi bertahan hidup dengan cara mengatur pengeluaran atau melakukan gaya hidup hemat dalam memenuhi kebutuhan hidup,⁹⁹ dalam hal ini para penjual sayur menerapkan strategi pasif dengan tidak membeli suatu barang apabila itu memang tidak penting

⁹⁹ Rifki Fandi Winarno, "Strategi Bertahan Hidup Mantan Karyawan Pt. Kertas Nusantara Di Desa Pилanjau Kabupaten Berau (Studi Tentang Karyawan Yang Di Nonaktifkan Di Pt. Kertas Nusantara)", *Ejournal Sosiatri – Sosiologi*, Vol.4, No.4, (2016), 21.

c. Penerapan Strategi Jaringan Pedagang Sayur Pasar Tradisional Kemiri

Dalam media promosi para penjual biasanya dibantu oleh tetangga di rumah mereka dengan merekomendasikan produk sayur mereka selain itu mereka juga bersikap ramah dalam melayani pelanggan, hal ini berguna untuk mempertahankan pelanggan yang potensial, sehingga pembeli tersebut betah dan apabila beruntung pelanggan tersebut akan turut merekomendasikan produk dari penjual sayur tersebut.

Sesuai dengan pemaparan sebelumnya mengenai definisi strategi jaringan yang menjelaskan bahwa strategi jaringan merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan memanfaatkan relasi atau hubungan dengan seseorang atau lingkungan sekitar.¹⁰⁰

Tabel 4.2

Strategi Bertahan Hidup (*survival Strategy*) Pedagang Pasar Tradisional Kemiri di Desa Kemiri, Kecamatan Panti, Jember pada Pasca Pandemi COVID-19

No	<i>Survival strategy</i>	Tindakan yang dilakukan
1	Strategi aktif	<ul style="list-style-type: none"> • menggunakan potensi keluarga • Memaksimalkan potensi waktu dan tempat • Meningkatkan harga barang
2	Strategi pasif	<ul style="list-style-type: none"> • Menerapkan gaya hidup hemat

¹⁰⁰ Ismi Octaviani, et, al, "Strategi Adaptasi Pedagang Tradisional Saat Pandemi Covid-19", *EIPS*, Vol.4, No.2, (Agustus 2020), 26.

3	Strategi jaringan	<ul style="list-style-type: none"> • Promosi lewat bantuan tetangga • Melayani pelanggan dengan baik (menjalin hubungan dengan pelanggan)
---	-------------------	---

Sumber: hasil wawancara peneliti

Melalui pembahasan dan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa *survival* strategi yang diterapkan ialah Strategi aktif berupa menggunakan potensi keluarga serta Memaksimalkan potensi waktu dan tempat, lalu strategi pasif berupa menerapkan gaya hidup hemat serta Meningkatkan harga barang dan yang terakhir penerapan strategi jaringan berupa Promosi lewat bantuan tetangga serta Melayani pelanggan dengan baik (menjalin hubungan dengan pelanggan).

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang analisis *survival strategy* pedagang sayur pasar tradisional kemiri pasca pandemi Covid-19 maka dapat disimpulkan :

1. Keadaan pra pandemic dengan pasca pandemic sangat berbanding jauh, sebelum pandemi penunjang pasar dalam keadaan normal, memang di lain kesempatan pasar akan mengalami penurunan pengunjung, namun hal itu tidak berlangsung lama, dan akan mengalami penomoran kapasitas pengunjung, tetapi ketika pandemic menyerang, penurunan kapasitas pengunjung terjadi sangat lama, hal ini yang membuat pedagang mengalami kesulitan, yang mana mereka harus bertahan ditengah pendapatan yang meurun, walau akhir-akhir ini pedagang mulai merasakan kemajuan kapasitas pengunjung di pasar.
2. *Survival* strategi yang diterapkan dibagi menjadi 3 macam yaitu, aktif, pasif, dan jaringan. Dalam penerapan strategi aktif, pedagang memaksimalkan potensi keluarga berupa bantuan tenaga, selain itu mereka juga memaksimalkan potensi waktu dan tempat dengan berjualan di 2 lokasi dan memperpanjang masa kerja walaupun ada pedagang yang sempat berhenti bekerja dan mencari profesi yang lain. Dalam penerapan strategi pasif, pedagang menaikkan harga barang untuk menambah penghasilan dan juga mereka menerapkan gaya

hidup hemat untuk meminimalisir pengeluaran. Dalam penerapan strategi jaringan, pedagang mempromosikan melalui tetangga yang ada di sekitaran rumah dan juga melayani pelanggan dengan ramah dan baik agar pelanggan menjadi betah.

B. Saran

Adapun saran yang dikemukakan oleh peneliti sebagai berikut :

1. Untuk pedagang sayur tradisional kemiri alangkah lebih baiknya dalam penerapan strategi aktif juga memaksimalkan potensi internet yang mana berjualan tidak hanya lewat media pasar, tapi juga media elektronik seperti handphone di jaman serba modern ini, tak cukup kita hanya menandalkan tenaga fisik, kita juga kita harus pintar-pintar mengandalkan kemajuan teknologi agar tidak tertinggal dari yang lainnya.
2. Untuk para warga ataupun yang masih muda mari kembali ramai kan pasar kita, disamping menghidupkan roda perekonomian warga sekitar, juga melestarikan apa yang nenek moyang kita turunkan agar tidak punah

DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad, Z. *Penelitian Kualitatif*. Makassar: Cv. Syakir Media Press, 2021.
- Afidah, Azky. "Strategi Bertahan Pedagang Pasar Tradisional Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Di Desa Jejeg Kecamatan Bumijawa Kabupaten Tegal)". (Skripsi, Iain Purwokerto, 2021).
- Chairiyah, Dewi Niswatul. "Strategi Bertahan Hidup Buruh Tani Sawit Setelah Replanting Di Desa Banjar Panjang Kecamatan Kerumutan Kabupaten Pelalawan". *Jom Fisip*, Vol. 8, Edisi.2. (Juli-Desember 2021).
- Choiriya, U. A. "Potensi Pasar Tradisional Untuk Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Dalam Ruang Lingkup Islam (Studi Kasus Pasar Krempiyeng Buduran Kab. Sidoarjo)". (skripsi, Ums, 2018).
- Elias, Jenifer. Et. Al. "Strategi Bertahan Rumah Makan Samrat Abadi Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Kecamatan Wanea Kota Manado". *AGRIRUD*, Vol.3, No.3. (Oktober 2021).
- Fahira, Alifia. "Strategi Pedagang Pasar Tanah Abang Di Tengah Penutupan Pasar Saat Pandemi Covid-19". (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2021).
- Hidayati, D. A., & Et. Al. "Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Pada Pedagang Kecil Di Pasar Koga, Kecamatan Kedaton Kota Bandar Lampung)". *Jurnal Sosiologi : Jurnal Ilmiah Kajian Ilmu Sosial Dan Budaya*, (2022).
- KBBI Online, "Arti Kata Hemat", Di Akses Tanggal 20 Desember 2022, <https://kbbi.web.id/hemat>.
- Kurniawati, E. "Strategi Peningkatan Omset Penjualan Bagi Pedagang Pasar Bulu Setelah Renvovasi". *ADBIS: Jurnal administrasi dan bisnis*, vol.14, issue.1, (2020).
- Lutfiana, K. Y." Efektifitas Program Revitalisasi Pasar Tradisional Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang (Studi Kasus Pasar Setono Betek Kota Kediri)". (Skripsi. Iain Kediri, 2020).

- Mahadewi, K. J." Kebijakan Pelaksanaan Ppkm Darurat Untuk Penangan Covid-19 Dalam Tatanan Kehidupan Era Baru Di Provinsi Bali". *Jurnal Kertasemaya*, (2021).
- Murdianto, E. *Penelitian Kualitatif (Teori Dan Apikasi Disertai Contoh Proposal)*. Yogyakarta: Lp2m Upm "Veteran" Yogyakarta Press, 2021.
- Perpres. "Peraturan Presiden (Perpres) Nomor 112 Tahun 2007 Penataan Dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan Dan Toko Modern". Retrieved November 28, 2022, From Peraturan.Bpk.Go.Id(2007, Februari Jumat):<https://Peraturan.Bpk.Go.Id/Home/Download/70926/Pepres%No%2012%20th%202007.Pdf>
- Prasojo, Lantip Diat. *Manajemen Strategi*. Yogyakarta: UNY Press, Edisi 1, Cet 1, Mei 2018.
- Prayitno, Maharipta Rezha. "Strategi Bertahan Pedagang Konvensional Di Era Digital (Studi Kasus Pada Pedagang Konvensional Di Pasar Krian Kabupaten Sidoarjo)". (Skripsi. UIN Sunan Ampel Surabaya, 2021).
- Purwati, Titi. "Strategi Bertahan (Survival Strategy) Pedagang Awul-Awul Di Kecamatan Ungaran Kabupaten Semarang". (Skripsi, UNS, 2016).
- Rokhmah, D., & Et. Al. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jember: Upt Penerbitan Unej, 2014.
- Sarmigi, A. "Analisis Pengaruh Covid-19 Terhadap Perkembangan Umkm Di Kabupaten Kerinci". *Al-Dzahab*, (2020).
- Sugihantono, A. *Pedoman Pencegahan Dan Pengendalian Coronavirus Disase (Covid-19)*. Jakarta Selatan: Kementerian Kesehatan Ri, 2020.
- Suparman, Dadang. "Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Penjualan Spare Part Motor Di Pt. Slm (Selamat Lestari Mandiri)". *Jurnal Ekonomedia*, Vol. 07 No.2, (September 2018).
- Urika. "Dampak Dan Strategi Pedagang Pasar Tradisional Dimasa Pandemi Covid-19". *JUMERITA: jurnal manajemen retail*. Vol.2, No.1, (2022).

Who. (N.D.). *Pertanyaan Dan Jawaban Terkait Coronavirus*. Retrieved November 26, 2022, From World Health Organization : <https://www.who.int/indonesia/news/novel-coronavirus/qa/qa-how-is-covid-19-transmitted>.

Winarno, Rifki Fandi. “Strategi Bertahan Hidup Mantan Karyawan Pt. Kertas Nusantara Di Desa Pилanjau Kabupaten Berau (Studi Tentang Karyawan Yang Di Nonaktifkan Di Pt. Kertas Nusantara)”. *Ejournal Sosiatri – Sosiologi*, Vol.4,No.4,(2016)



LAMPIRAN

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN


Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rahmad Dedy Febriansyah
Nim : E20192154
Jurusan/Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq
Jember

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "**Analisis *Survival Strategy* Pedagang Sayur Pasar Tradisional Kemiri Pasca Pandemi Covid 19**" adalah hasil karya tulis saya sendiri, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sumbernya, Apabila terdapat kesalahan didalamnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan keaslian skripsi ini, dibuat dengan sebenar-benarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Jember, 5 Juni 2023
Saya yang menyatakan


Rahmad Dedy Febriansyah
NIM.E20192154

MATRIX PENELITIAN

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
Analisis <i>Survival Strategy</i> Pedagang Sayur Pasar Tradisional Kemiri Pasca Pandemi Covid 19	1. <i>Survival Strategy</i> .	1. <i>survival</i> a. Strategi Aktif b. Strategi Pasif c. Strategi Jaringan	a. Potensi dan usaha b. -Minimalisir Pengeluaran biaya c. Hubungan Sosial	1. Primer : - Pengelola Pasar - Penjual Sayur 2. Sekunder : - Dokumentasi - Kepustakaan	1. Pendekatan Penelitian : Kualitatif. 2. Jenis Penelitian : Studi Kasus (<i>Case Study</i>). 3. Lokasi Penelitian : Pasar Tradisional Kemiri 4. Subyek Penelitian : Purposive 5. Teknik Pengumpulan Data: a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 6. Analisa Data : a. Reduksi Data. b. Penyajian Data. c. Kesimpulan. 7. Keabsahan Data: a. Triangulasi Data Sumber.	3. Bagaimana kondisi penjual sayur Pasar Tradisional Kemiri saat Pra pandemi, dan Pasca pandemic? 4. Bagaimana Strategi Bertahan Pedagang Sayur Pasar Tradisional Kemiri?
	2. Teori Penjualan Dan Pasar.	2. Pasar	a. Jumlah produk b. Harga produk. c. Jumlah Pembeli.			
	3. Pandemi Covid-19	3. Pandemi Covid-19.	a. Ppkm			

Pedoman Wawancara

A. Anggota BUMDes

1. Bagaimana sejarah singkat pasar Kemiri?
2. Bagaimana dalam pengelolaan keuangan pasar?
3. Bagaimana system pengelolaan fasilitas dan kebersihan pasar?

B. Pedagang sayur

1. Apa pandemi berpengaruh terhadap jumlah pelanggan bapak/ibu?
2. Sebelum pandemi menyerang harga sayur biasanya terjual berapa kg dibandingkan dengan sekarang?
3. Apa sekarang pengujung masih terasa sepi?
4. Selain di pasar Kemiri apa bapak/ibu berjualan di tempat lain? Jika iya dimana? Jika tidak kenapa?
5. Apa bapak/ibu menaikkan harga barang dagang atau menurunkan harga untuk menarik pelanggan?
6. Apa bapak/ibu mencoba berjualan lewat sosial media? Kalau iya lewat mana? Kalau tidak kenapa?
7. Apa bapak/ibu berjualan sendiri atau dibantu oleh keluarga?
8. Apa bapak/ibu juga menerapkan prinsip hidup hemat?
9. Apa bapak/ibu juga meminta tolong orang lain dalam mempromosikan?
10. Bagaimana cara bapak/ibu memepertahankan pelanggan?



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataran No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
 Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <https://febl.uinkhas.ac.id/>

Nomor : B-597 /Un.22/7.a/PP.00.9/03/2023 27 Maret 2023
 Lampiran : -
 Hal : Permohonan Ijin Penelitian

Kepada Yth.
 Pengelola Pasar Kemiri
 Dusun Kantong, Desa Kemiri, Kec. Panti, Kab. Jember

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Rahmad Dedy Febriansyah
 NIM : E20192154
 Semester : VIII (Delapan)
 Jurusan : Ekonomi Islam
 Prodi : Ekonomi Syariah

Untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Analisis Survival Strategi Pedagang Sayur Pasar Tradisional Kemiri Pasca Pandemi Covid-19 di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
 JEMBER



a.n. Dekan
 Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nuzul Widyawati Islami Rahayu



BUMDesa Kembang
 Jl. Rengganis No. 02 Dusun Kantong, Desa Kemiri, Kec. Panti,
 Kabupaten Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68153
 Website : <http://desakemiripanti.blogspot.com>

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Luluk Widyawati
 Jabatan : Direktur BUMDesa Kembang Desa Kemiri

Menerangkan dengan sebenar-benarnya bahwa,

Nama : Rahmad Dedy Febriansyah
 NIM : E20192154
 Perguruan Tinggi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq
 Jember
 Prodi : Ekonomi Syariah
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Telah melaksanakan penelitian di bumdesa "Kembang" desa Kemiri Kecamatan Panti
 Kabupaten Jember, terhitung tanggal 28 Maret – 20 April 2023.

Demikian surat ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 20 April 2023

BUMDesa Kembang

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KIAI HAJI ACHMAD
 JEMBER

Luluk Widyawati



JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Lokasi : Pasar Tradisional Kemiri

No	Tanggal	Kegiatan	Ceklist
1	28 Maret 2023	Penyerahan surat ijin penelitian sekaligus wawancara di kantor BUMDes Kembang	✓
2	29 Maret 2023	Wawancara dengan bapak Haji Sufyan dengan bapak Karim	✓
3	04 April 2023	Observasi kondisi pasar	✓
4	07 April 2023	Wawancara dengan ibu Adir	✓
5	11 April 2023	Wawancara dengan bapak Salif	✓
6	16 April 2023	Wawancara dengan ibu Husnia	✓
7	20 April 2023	Meminta surat selesai penelitian di kantor BUMDes Kembang	✓

Jember, 20 April 2023

BUMDesa Kem...

Luluk Widyawan



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136
Telp. (0331) 487550 Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id
Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>

SURAT KETERANGAN

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Rahmad Dedy Febriansyah
NIM : E20192154
Semester : VIII (Delapan)

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 16 juni 2023
Koordinator Prodi. Ekonomi Syariah,


UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
 Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Nomor : B-23.ES/Un.22/7.d/PP.00.9/08/2023

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Rahmad Dedy Febriansyah
 NIM : E20192154
 Program Studi : Ekonomi Syariah
 Judul : Analisis Survival Strategy Pedagang Sayur Pasar Tradisional Kemiri Pasca Pandemi Covid

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 30%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 23 Agustus 2023

An. Dekan
 Kepala Bagian Akademik
 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



DOKUMENTASI



BUMDesa Kembang



Wawancara dengan direktur BUMDesa Kembang Kemiri Ibu Luluk



Kondisi Pasar Kemiri



Wawancara Dengan Penjual Sayur Bapak Karim



Wawancara Dengan Penjual Sayur Ibu Adir



Wawancara Dengan Penjual Sayur Bapak Salif

BIODATA PENULIS

Nama : Rahmad Dedy Febriansyah

Alamat : Dusun Krajan-Desa Kemiri-Kecamatan Panti-Kabupaten Jember

Tempat, Tanggal Lahir : Jember, 14 Februari 2001

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Status : Belum Menikah

Riwayat Pendidikan

- a. SDN KEMIRI 01 : 2007—2013
- b. MTS BUSTANUL ULUM : 2013—2016
- c. SMK AL-HASAN : 2016—2019

