

**STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA
DALAM MENANGGULANGI RISIKO KERUGIAN
AKIBAT PANDEMI COVID-19 DI PASAR MOJOSARI
KABUPATEN MOJOKERTO**

SKRIPSI



Dinda Nurhasanah Khoiria
NIM: E20192111

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

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

**STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA
DALAM MENANGGULANGI RISIKO KERUGIAN
AKIBAT PANDEMI COVID-19 DI PASAR MOJOSARI
KABUPATEN MOJOKERTO**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri 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:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
Dinda Nurhasanah Khoiria
NIM: E20192111
JEMBER

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

**STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA
DALAM MENANGGULANGI RISIKO KERUGIAN
AKIBAT PANDEMI COVID-19 DI PASAR MOJOSARI
KABUPATEN MOJOKERTO**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri 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:

**Dinda Nurhasanah Khoiria
NIM: E20192111**

Disetujui Pembimbing

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

Dr. Abdul Wadud Nafis, Lc., M.E.I
NIP. 196907062006041001

**STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA
DALAM MENANGGULANGI RISIKO KERUGIAN
AKIBAT PANDEMI COVID-19 DI PASAR MOJOSARI
KABUPATEN MOJOKERTO**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
Persyaratan memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Kamis

Tanggal : 30 November 2023

Tim Penguji

Ketua



Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I
NIP. 198208222009012005


Sekretaris



Siti Alfiyah, S.E.I., M.E
NUP. 20120339

Anggota :

1. Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I ()

2. Dr. H. Abdul Wadud Nafis, Lc., M.E.I ()

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ**

Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Ubaidillah, M.Ag
NIP. 196812261996031001

PERSEMBAHAN

Segala puji hanya untuk Allah SWT Maha Pemurah dan Maha Pengasih yang telah memberikan limpahan rahmat dan hidayah- Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik dan penuh ikhlas. Sebagai ungkapan terima kasih, saya ingin mempersembahkan karya tulis sederhana ini kepada:

1. Kedua orang tua yang saya cintai, Bapak Miftakhul Khoir dan Ibu Siti Nur Zakiyah yang tiada hentinya mendo'akan, membimbing, dan memberikan kasih sayang yang tak terhingga serta dukungan moral maupun materil untuk keberhasilan saya.
2. Guru saya, baik guru selama saya bersekolah, guru selama di pondok pesantren, maupun dosen-dosen saya selama menempuh perkuliahan di UIN Jember ini, terimakasih sudah memberikan saya banyak ilmu pengetahuan serta ilmu akhlak dalam bersikap.
3. Keluarga, kakak dan adik yang saya sayangi, yang selalu mendukung dan memberi semangat setiap saat selama masa perkuliahan hingga saat ini.
4. Almamater UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Terima kasih telah menjadi tempat untuk menuntut ilmu selama ini. Semoga dapat mencetak alumni-alumni yang mengharumkan nama kampus dan dapat menyalurkan ilmu yang bermanfaat sampai akhir , *Aamiin ya rabbal alamin.*
5. Sahabat-sahabat saya yang selalu menyemangati setiap saya merasa sulit, terimakasih sudah selalu men *support*, mendampingi saya selama masa-masa sulit, dan memberi hal-hal positif selama masa kuliah.
6. Serta *partner* yang lainnya, sudah menyemangati saya selama menyusun skripsi dari awal pengajuan judul hingga selesai. Terima kasih untuk segala *support* yang diberikan hingga saya bisa sampai di tahap ini

ABSTRAK

Dinda Nurhasanah Khoiria, Abdul Wadud Naffis. 2023. Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Menanggulangi Risiko Kerugian Akibat Pandemi Covid-19 Di Pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto.

Kata Kunci : Strategi Usaha, Pedagang Kaki Lima, Pandemi Covid-19.

Pandemi covid-19 yang datang secara tiba-tiba dan tidak bisa diprediksi kapan akan berakhir, memberikan dampak penurunan ekonomi yang cukup besar. Bagi para pelaku usaha terutama pedagang kaki lima harus bisa menerapkan sikap fleksibel, para pedagang harus bisa mengambil langkah dengan pertimbangan menyesuaikan kondisi pandemi supaya usahanya dapat terus bertahan. Termasuk mengubah strategi usaha yang lama menjadi strategi usaha yang baru dengan tujuan mengatasi kerugian akibat pandemi covid-19.

Fokus permasalahan dalam penelitian ini adalah: 1) Bagaimana kondisi usaha pedagang kaki lima di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto pada masa pandemi covid-19? 2) Bagaimana strategi pedagang kaki lima di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto dalam mengatasi kerugian akibat situasi pandemi covid-19?.

Tujuan penelitian ini adalah: 1) Mengetahui kondisi usaha pedagang kaki lima di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto pada masa pandemi covid-19. 2) Menganalisis strategi pedagang kaki lima di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto dalam mengatasi kerugian akibat situasi pandemi covid-19.

Untuk mengidentifikasi permasalahan, penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Dimana penelitian ini mendeskripsikan keadaan yang diamati di lapangan dengan lebih spesifik, transparan, dan mendalam, serta menampilkan data apa adanya. Adapun teknik pengumpulan data menggunakan proses wawancara, observasi, dan dokumentasi. Untuk menguji keabsahan data menggunakan teknik triangulasi.

Penelitian ini memperoleh kesimpulan 1) Kondisi usaha pedagang kaki lima di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto mengalami penurunan yang cukup drastis, baik penurunan pada kondisi di lokasi, kondisi keuangan, maupun kondisi non keuangan. 2) Strategi yang dilakukan pedagang kaki lima di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto dalam mengatasi kerugian akibat situasi pandemi covid-19 diantaranya adalah menunda rencana penambahan modal kerja, melakukan kerjasama dengan pelaku usaha lain, memperluas pasar dengan go online, serta membuat inovasi dengan membuat produk baru.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur *alhamdulillah*, penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik, sebagai salah satu syarat menyelesaikan studi Strata Satu (S1), Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Siddiq Jember.

Penulis mengucapkan Terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, perkenankan penulis menyampaikan teimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag., M.M. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Dr. H. Ubaidillah, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Bapak Dr. M.F Hidayatullah, S.H.I., M.S.I. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Ibu Sofiah, M.E. selaku Koordinator Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

5. Ibu Dr. Hersa Farida Qoriani, S.Kom., M.E.I. selaku Dosen Penasehat Akademik (DPA).
6. Bapak Dr. Abdul Wadud Nafis, Lc., M.E.I. selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan bimbingan, motivasi, dan arahan.
7. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Siddiq Jember yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan serta staff dan karyawan didalamnya, yang telah membantu menyediakan literature dan referensi yang menunjang teori-teori penelitian ini.
8. Seluruh pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini baik secara materil maupun moril, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan yang tak dapat kami sebutkan satu persatu.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis berusaha dengan sebaik-baiknya, namun apabila masih terdapat kekurangan dalam penyusunan skripsi ini, mohon berkenan memberikan saran dan kritik yang membangun dari semua pihak.

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

Jember, 30 November 2023
Penulis

Dinda Nurhasanah Khoiria
NIM. E20192111

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Definisi Istilah	9
F. Sistematika Pembahasan	10
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	13
A. Penelitian Terdahulu	13
B. Kajian Teori	28
1. Strategi Usaha Pedagang Kaki Lima	29
2. Risiko Usaha Pedagang Kaki Lima	33

BAB III METODE PENELITIAN	40
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	40
B. Lokasi Penelitian	41
C. Subyek Penelitian	41
D. Teknik Pengumpulan Data	43
E. Analisis Data	45
F. Keabsahan Data	45
G. Tahap-Tahap Penelitian	46
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	48
A. Gambaran Obyek Penelitian	48
B. Penyajian Data dan Analisis.....	53
1. Kondisi Pedagang Kaki Lima Di Pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto Pada Masa Pandemi Covid-19	55
2. Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Menanggulangi Kerugian Akibat Pandemi Covid-19	71
C. Pembahasan Temuan	84
1. Kondisi Pedagang Kaki Lima Di Pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto Pada Masa Pandemi Covid-19	85
2. Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Menanggulangi Kerugian Akibat Pandemi Covid-19	87
BAB V PENUTUP	91
A. Simpulan	91
B. Saran-Saran	92

LAMPIRAN

1. Matrik Penelitian
2. Surat Pernyataan Keaslian Tulisan
3. Pedoman Wawancara
4. Surat Izin Penelitian
5. Surat Selesai Penelitian
6. Jurnal Kegiatan Penelitian
7. Dokumentasi
8. Dokumentasi Pencatatan Keuangan Pedagang
9. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
10. Surat Keterangan Selesai Bimbingan
11. Biodata Penulis



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

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	23
Tabel 4.2 Data Informan Dari Observasi, Wawancara dan Dokumentasi .	42
Tabel 4.1 Profil Pasar Raya Mojosari Kabupaten Mojokerto	51
Tabel 4.2 Catatan Keuangan Bulanan Pedagang <i>Sego coklat</i>	67



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

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Kondisi Pasar Mojosari	55
Gambar 4.2 Pintu Masuk Pasar Mojosari	57
Gambar 4.3 Wawancara Dengan Pedagang <i>Sego Cokot</i>	60
Gambar 4.4 Wawancara Dengan Penjaga Parkiran	62
Gambar 4.5 Unit PKL Pasar Mojosari	63
Gambar 4.6 Wawancara Dengan Pedagang Mendoan.....	72
Gambar 4.7 Pedagang Mendoan	75



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

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Pedagang kaki lima atau yang biasa disebut PKL adalah pedagang yang tidak memiliki tempat untuk menjual dagangannya secara permanen seperti toko/ruko, kebanyakan dari mereka berjualan di sekitar trotoar samping jalan, di pasar tradisional, di emperan toko, dan ada juga yang berjalan menggunakan gerobak roda atau pikulan. PKL merupakan pedagang yang paling sering dijumpai, karena memang mereka bisa berjualan dimana saja. Hal yang menjadi penyebab utama kebanyakan orang memilih untuk menjadi PKL yaitu karena banyaknya ketersediaan tenaga kerja dan terbatasnya lapangan pekerjaan. Selain tidak diperlukan adanya ijazah sebagai syarat untuk bekerja, menjadi PKL juga tidak memerlukan modal yang terlalu besar karena tidak perlu mengeluarkan biaya bangunan atau biaya sewa ruko. PKL bisa menyesuaikan modal yang dimiliki dengan jumlah dagangannya, sehingga tidak banyak keraguan untuk memulai usahanya.¹

PKL merupakan UMKM atau singkatan dari usaha mikro kecil dan menengah yang memiliki peran penting dalam membantu pertumbuhan perekonomian Negara, utamanya yaitu UMKM memiliki potensi yang cukup besar dalam penyerapan tenaga kerja yang tersedia. UMKM adalah sebuah istilah umum di dalam dunia perekonomian yang mengarah pada usaha ekonomi yang produktif sehingga dikatakan memiliki peran penting

¹ Gilang Permadi, *Pedagang Kaki Lima: Riwayatmu Dulu, Nasibmu Kini!* (Jakarta: Yudhistira Ghalia Indonesia, 2007), 6-10.

dalam membantu perekonomian, maka dari itu sangat penting bagi UMKM untuk meningkatkan efektivitas usahanya. Faktor yang dapat mendorong pengembangan UMKM untuk meningkatkan efektivitas diantaranya yaitu modal, sumber daya manusia, peralatan dan mesin, ketersediaan bahan baku, pengelolaan, pemasaran, dan informasi-informasi mengenai akses global.²

Mengenai sebuah usaha perdagangan pasti memiliki risiko kerugian yang mungkin saja dapat menimpa usahanya, begitupun pada usaha PKL. Pada dasarnya risiko dapat disebabkan oleh lingkungan, alam, atau oleh manusia sendiri, baik itu dilakukan secara sengaja maupun secara tidak sengaja (kelalaian) dengan berbagai macam alasan yang melatar belaknginya. Risiko dapat dihindari atau dialihkan melalui tata kelola perusahaan yang baik, sistem prosedur yang baik, dan kualitas sumber daya manusia yang baik. Maka dari itu perlu adanya pengetahuan sedikit banyak mengenai tata cara pengelolaan usaha yang baik, agar dapat memperkecil risiko kerugian terjadi, salah satunya yaitu selalu menjaga kualitas produk untuk menjaga kepercayaan konsumen dalam jangka panjang.³

Semenjak munculnya virus corona pada tahun 2019 di berbagai negara termasuk Indonesia, telah menjadi pembahasan yang sangat meluas di kalangan masyarakat. Mulai dari lingkungan sosial, media sosial, media cetak, dan media lain sebagainya. Adanya himbauan dari pemerintah agar

² Lila Bismala, "Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah," *Entrepreneur dan Entrepreneurship* 5, no.1 (Maret, 2016): 19.

³ Soeseno Bong, et all, *Manajemen Risiko, Krisis, & Bencana untuk Industri Pariwisata Yang Berkelanjutan* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2019), 21.

masyarakat tidak melakukan aktifitas diluar rumah, guna memutus rantai penyebaran covid-19, yang kemudian menimbulkan adanya kepanikan yang luar biasa dari masyarakat. Situasi tersebut semakin mempersulit keadaan negara sehingga dapat dikatakan munculnya covid-19 tersebut berdampak kepada seluruh aspek, terutama pada aspek perekonomian.⁴

Virus corona semakin meluas dan semakin memuncak ditengah kepanikan masyarakat. Kemudian pemerintah mengeluarkan PP Nomor 21 Tahun 2020 tentang PSBB atau singkatan dari Pembatasan Sosial Berskala Besar, peraturan tersebut bertujuan untuk membatasi kegiatan masyarakat di luar rumah atau di tempat keramaian agar masyarakat tidak saling berkontak langsung dengan orang lain yang dikhawatirkan nantinya dapat menularkan virus corona secara tidak sengaja. Melalui peraturan tersebut diharapkan penyebaran virus corona dapat terputus sehingga keadaan dapat kembali normal kembali. Tetapi peraturan tersebut berdampak buruk pada sebagian besar masyarakat, mereka menjadi kesulitan dalam melakukan aktifitas rutin seperti bersekolah, melakukan kegiatan desa, dan terutama berkerja.⁵

Situasi pandemi covid-19 yang berkepanjangan, membuat masyarakat tetap memilih untuk melakukan aktifitas didalam rumah dan tidak keluar rumah kecuali untuk hal yang sangat mendesak. Masyarakat juga menghindari tempat-tempat yang ramai, tidak membeli makanan sembarangan, lebih memilih memasak sendiri dirumah dengan bahan yang dibeli di supermarket.

⁴ Irda Sari, "Analisis Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Kecemasan Masyarakat: literature review," *Bina Generasi: Jurnal Kesehatan* 1, no.12 (2020): 70.

⁵ Anggun Midayanti, "Strategi Pedagang Kecil Di Desa Mataraman Untuk Menghadapi Pandemi Covid-19" (Skripsi, Universitas Islam Negeri Antasari, Banjarmasin, 2020), 2-4.

Hal tersebut membuat usaha pedagang kaki lima menjadi sepi pembeli, ditambah dengan adanya batasan jam dagang dari pemerintah untuk para pedagang guna memutus penyebaran virus corona, membuat para pedagang khususnya PKL mengalami penurunan pembeli yang sangat drastis dibandingkan sebelumnya. Dengan demikian perlu adanya tindak lanjut yang harus dilakukan supaya usaha dapat terus dipertahankan.⁶

Melihat perubahan kondisi yang terjadi secara cepat dan tidak terduga, perlu adanya upaya yang harus dilakukan para PKL untuk menghadapi situasi pandemi covid-19. Upaya yang harus dilakukan para PKL yaitu membuat strategi terhadap usahanya, strategi sangat diperlukan bagi suatu usaha agar terhindar dari ancaman risiko dan untuk melihat peluang usaha kedepannya. Strategi diartikan sebagai keseluruhan penyusunan rencana terhadap penggunaan berbagai sumber daya, untuk menciptakan sebuah keuntungan. Strategi juga dapat diartikan pola alokasi sumber daya yang membuat organisasi dapat meningkatkan kinerjanya untuk mencapai tujuan bisnis.⁷

PKL saling membuat strategi masing-masing sebagai bentuk upaya untuk dapat terus mempertahankan usahanya ditengah situasi pandemi covid-19. Dengan kondisi dan keterbatasan yang ada, para pedagang kaki lima tetap berupaya untuk dapat terus mempertahankan usahanya dengan membuat strategi yang berbeda dengan situasi sebelum adanya pandemi covid-19.

Sebelum menghadapi situasi pandemi covid-19 para pedagang memang

⁶ Aldo Robby Pradana, "Analisis Strategi Usaha Dagang Offline Ditengah Persaingan Usaha Pada Masa Pandemi Covid-19," *Commodity: Jurnal Perbankan Dan Keuangan Islam* 1, no.1 (Mei, 2022): 47.

⁷ Zuriani Ritonga, *Buku Ajar Manajemen Strategi (Teori Dan Aplikasi)* (Yogyakarta: Deepublish, 2020), 3-4.

pernah mengalami naik turun perdagangan tetapi jauh berbeda dengan saat situasi pandemi covid-19 terjadi, maka dari itu sebagian banyak dari pedagang di pasar raya mojosari kabupaten Mojokerto melakukan strategi jual beli melalui media sosial atau online melalui aplikasi whatsapp.

PKL di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto merasa penjualan secara online tersebut cukup membantu meskipun belum bisa mengembalikan kondisi seperti sebelum adanya pandemi covid-19, memang perlu adanya adaptasi dengan kondisi baru yang mereka hadapi. Walaupun sebagian besar pedagang melakukan jual beli melalui media sosial atau online, tetapi ada juga beberapa pedagang yang tetap memilih berjualan secara offline saja dikarenakan kurangnya pemahaman mengenai teknologi. Hal tersebut di latar belakang oleh sumber daya manusia yang rendah, tingkat pendidikan yang cukup rendah, kebanyakan usia PKL yang terbilang tua, dan juga terbatasnya pengetahuan telekomunikasi, yang mana tidak semua pedagang memiliki handphone atau juga ada yang memiliki handphone tetapi tidak memiliki media sosial.⁸

Data yang diperoleh ketika peneliti melakukan wawancara di Pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto saat pandemi covid-19, semua pedagang mengalami penurunan yang sangat drastis. Bahkan ada beberapa pedagang yang terlihat menutup dagangannya semenjak pandemi covid-19 karena sepi pembeli yang mengakibatkan perputaran keuangan penjualan tidak stabil. Salah satunya yaitu bapak Yanto pedagang bubur ayam, dalam

⁸ Observasi di Pasar Raya Mojosari Kabupaten Mojokerto, 20 Maret 2023

kesempatan wawancara beliau menjelaskan bahwa semenjak pandemi covid-19 dagangan beliau sepi dan sering tidak laku terjual sehingga mengalami kerugian setiap harinya, kemudian beliau memutuskan untuk tidak berjualan terlebih dahulu daripada terus mengalami kerugian.

Namun demikian, masih banyak pedagang yang tetap berjualan dan tidak berputus asa untuk terus berupaya mempertahankan usahanya. Adapun upaya yang dilakukan yaitu salah satunya strategi menjual dagangan secara online, seperti yang dilakukan bapak Haikal pedagang nasi gigit. Pak Haikal menjual dagangannya melalui aplikasi *whatsapp* dengan cara mempromosikan dan menawarkan kepada orang-orang yang dikenal, pak Haikal juga bersedia mengantarkan pesanan tersebut ke alamat pembeli.⁹ Adapun strategi beberapa PKL yang tetap berjualan secara *offline* yaitu dengan mengurangi jumlah porsi dagangannya serta mengutamakan kebersihan.

Berdasarkan fenomena-fenomena yang sudah dijabarkan, peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai kondisi usaha PKL di pasar raya Mojosari Kabupaten Mojokerto dikarenakan adanya perubahan situasi di masa pandemi covid-19. Tak hanya itu, peneliti juga ingin mengetahui strategi apa yang dilakukan para pedagang kaki lima sebagai bentuk upaya mengatasi kerugian yang dialami agar dapat terus mempertahankan usahanya dalam kondisi krisis. Penulis meneliti fenomena tersebut dengan judul **“STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA DALAM MENANGGULANGI RISIKO KERUGIAN AKIBAT PANDEMI COVID-19 DI PASAR MOJOSARI**

⁹ Haikal, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

KABUPATEN MOJOKERTO”. Peneliti berharap semoga hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi banyak orang, terutama bagi para PKL di pasar raya Mojosari Kabupaten Mojokerto.

B. Fokus Penelitian

Adapun fokus penelitian atau merupakan fokus permasalahan yang hendak dikaji oleh peneliti dalam penelitian ini serta yang nantinya akan di cari solusinya melalui proses penelitian ini.

1. Bagaimana kondisi usaha Pedagang Kaki Lima di Pasar Raya Mojosari Kabupaten Mojokerto pada masa Pandemi Covid-19?
2. Bagaimana strategi Pedagang Kaki Lima di Pasar Raya Mojosari Kabupaten Mojokerto dalam mengatasi kerugian akibat situasi Pandemi Covid-19?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan peneliti melakukan penelitian ini, yaitu agar peneliti dapat mengkaji dan juga menemukan solusi dari permasalahan yang terjadi di lapangan atau agar peneliti dapat memecahkan permasalahan yang telah dijabarkan oleh peneliti dalam latar belakang dan fokus penelitian. Tujuan peneliti dalam melakukan penelitian di lapangan, adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui kondisi usaha Pedagang Kaki Lima di Pasar Raya Mojosari Kabupaten Mojokerto pada masa Pandemi Covid-19.
2. Untuk menganalisis strategi Pedagang Kaki Lima di Pasar Raya Mojosari Kabupaten Mojokerto dalam mengatasi kerugian akibat situasi Pandemi Covid-19.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan lebih luas lagi bagi peneliti terhadap penanganan usaha atau bisnis yang mengalami kondisi krisis. Juga diharapkan dapat menambah pengalaman dalam menulis sebuah karya ilmiah secara langsung dengan melihat kondisi lapangan dan dapat dijadikan referensi untuk penelitian selanjutnya.

2. Bagi pedagang kaki lima

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan terkait usaha PKL untuk keberlangsungan usaha mereka kedepannya dan semoga dapat dijadikan sebagai referensi menyusun strategi untuk dapat mempertahankan usahanya dalam kondisi krisis serta dapat terus mengembangkan usahanya lebih baik lagi.

3. Bagi lembaga

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah kepustakaan pada bagian skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di perpustakaan Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dan diharapkan dapat dijadikan sebagai referensi pada penelitian selanjutnya.

4. Bagi pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan pembaca sekaligus dapat menambah wawasan lebih luas lagi mengenai apa saja upaya dan strategi yang harus dimbil oleh para pedagang dalam

melakukan penanggulangan kerugian akibat kondisi yang krisis terhadap suatu usaha. Yang mana kondisi tersebut bisa saja terjadi pada semua usaha/bisnis.

E. Definisi Istilah

Untuk memudahkan dan menghindari salah pemahaman terhadap maksud atau makna istilah dalam penelitian ini, maka berikut adalah penjelasan makna pada istilah-istilah dalam penelitian secara definisi :

1. Strategi

Awal munculnya istilah strategi dipakai oleh kalangan sebuah militer dan dapat disebut sebagai seni dalam menyusun atau merancang susunan rencana peperangan yang dipandang paling menguntungkan untuk dapat memenangkan peperangan. Tentunya dalam menyusun rencana yang akan ditetapkan harus diawali dengan menganalisis kekuatan pihak lawan/musuh, kemudian susunan rencana tersebut dikembangkan dalam aksi dan tindakan saat peperangan dilaksanakan.¹⁰

2. Pedagang Kaki Lima

Istilah PKL dimulai sejak zaman penjajahan kolonial Belanda, meskipun ada beberapa pendapat mengenai istilah PKL tetapi dapat disimpulkan secara keseluruhan bahwa PKL adalah pedagang yang berjualan di emperan jalan dan di trotoar yang tidak memiliki kios atau tempat permanen. Jadi mereka berjualan dengan menggunakan gerobak

¹⁰ Mohammad Asrori, "Pengertian, Tujuan dan Ruang Lingkup Strategi Pembelajaran," *Madrasah: Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Dasar* 5, no.2 (2013): 164.

dorong, gerobak pikulan, lapak (tikar), merja kayu yang dapat dipindah setelah berjualan, dan lain sebagainya.¹¹

3. Pandemi Covid-19

Pandemi adalah pengertian dari adanya sebuah wabah yang telah menjalar/menyebar meliputi daerah geografis secara luas. Covid-19 merupakan singkatan dari Corona Virus Disease 2019, dimana singkatan tersebut bermula dari terdeteksinya sebuah virus di negeri Cina pada tahun 2019. Wabah virus tersebut ternyata menyebar secara cepat dan secara luas ke berbagai manca negara termasuk negara Indonesia, karena diketahui virus corona merupakan penyakit menular yang disebabkan oleh sindrom pernafasan akut corona virus 2.¹²

F. Sistematika Pembahasan

Dalam sistematika pembahasan ini akan menjabarkan format/susunan penulisan penelitian skripsi, untuk mempermudah pembaca dalam memahami isi penelitian ini. Berikut adalah rincian sistematika pembahasan :

Sistematika penulisan skripsi pada dasarnya terdiri dari tiga bagian utama, yaitu bagian awal, inti dan akhir. Pada bagian awal penulisan terdapat beberapa lampiran, yaitu : cover, lembar persetujuan, lembar pengesahan, motto, persembahan, kata pengantar, abstrak, daftar isi, daftar tabel, dan daftar gambar. Selanjutnya masuk pada bagian inti.

BAB 1 PENDAHULUAN, Bab 1 ini merupakan bab pembuka pada penulisan penelitian skripsi. Adapun rincian bab 1 terdiri dari : konteks

¹¹ Permadi, 5.

¹² Eman Supriatna, "Wabah Corona Virus Dieses Covid 19 dalam Pandangan Islam," *Salam: Jurnal Sosial dan Budaya Syar'i* 7, no.6 (2020): 556.

penelitian/latar belakang, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan sistematika pembahasan. Fungsi dari bab ini yaitu untuk memberikan gambaran pembahasan penelitian serta latar belakang peneliti melakukan penelitian tersebut.

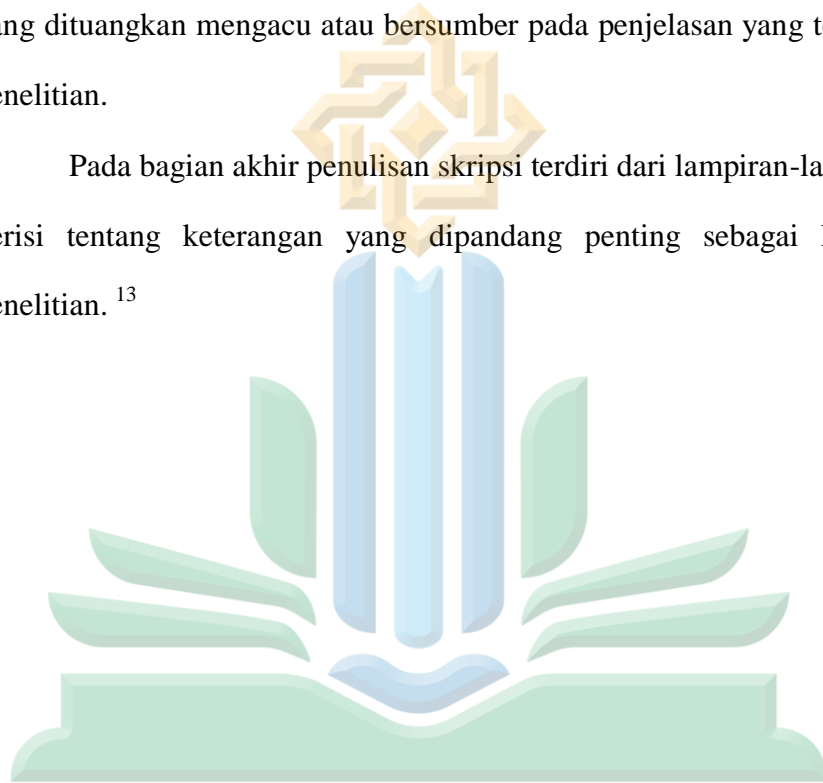
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN, Bab 2 ini merupakan bab lanjutan mengenai penjabaran pada bab sebelumnya. Adapun rincian bab 2 terdiri dari : penelitian terdahulu dan kajian teori. Pada bab 2 ini menjabarkan referensi-referensi penulis yaitu penelitian terdahulu yang akan dicari perbedaan serta persamaannya dengan penelitian ini, dan kajian teori pada bab ini akan menjadi pijakan mengenai pembahasan teori yang ada dalam penelitian ini.

BAB III METODE PENELITIAN, Bab 3 ini merupakan bab yang menjelaskan metode-metode yang digunakan dalam penelitian. Adapun rincian bab 3 terdiri dari : pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian. Bab ini menjelaskan gambaran di lapangan serta menguraikan proses tahapan pelaksanaan pengumpulan data penelitian.

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS, Bab 4 ini merupakan inti dari proses penelitian. Adapun rincian bab 4 terdiri dari : gambaran obyek penelitian, penyajian data dan analisis, dan pembahasan temuan. Pada bab ini menjelaskan tentang gambaran obyek penelitian secara umum, kemudian memuat tentang uraian data serta analisis dan temuan yang diperoleh peneliti di lapangan. Data-data tersebut saling dikaitkan untuk menemukan hasil dari penelitian.

BAB V PENUTUP, Bab 5 ini merupakan bagian akhir pembahasan pada penulisan penelitian skripsi. Adapun rincian bab 5 terdiri dari : simpulan dan saran-saran. Pada bab ini menjelaskan tentang kesimpulan yang ditarik dari keseluruhan pembahasan yang telah diuraikan, kemudian adapun saran yang dituangkan mengacu atau bersumber pada penjelasan yang tertera dalam penelitian.

Pada bagian akhir penulisan skripsi terdiri dari lampiran-lampiran yang berisi tentang keterangan yang dipandang penting sebagai kelengkapan penelitian.¹³



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

¹³ Tim Penyusun IAIN Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember, 2019), 85-87.

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian ini memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian terdahulu, maka penting untuk mengkaji dengan penelitian terdahulu. Adapun beberapa penelitian terdahulu tersebut, adalah :

1. Tesis Afnas Fahrurrasi, tahun 2023, Program Studi Ekonomi Syariah, Pascasarjana Universitas Islam Negeri Jember, dengan judul “SURVIVAL STRATEGY UMKM DI TENGAH PANDEMI COVID-19”.

Penelitian terdahulu tersebut bertujuan untuk menganalisis *survival strategy* di Kober Mie Setan cabang Jember. Dengan metode penelitian kualitatif, penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan atau studi kasus. Dengan pelaksanaan pengumpulan data melalui wawancara, observasi dan dokumentasi.

Hasil penelitian didapatkan bahwa Survival Strategy Kober Mie Setan Jember dalam mempertahankan bisnis di masa pandemi covid-19 yakni menggunakan strategi produk, strategi tempat, strategi harga, dan strategi promosi, strategi orang, strategi proses, dan strategi lingkungan fisik. Dan Hasil analisis SWOT Kober Mie Setan sangat layak untuk menjalankan usahanya.

Persamaan dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan penelitian terdahulu yaitu menganalisa strategi yang dilakukan UMKM

pada masa krisis pandemi covid-19, dengan perbedaan teori strategi yang diterapkan serta objeknya.

2. Skripsi Ahmad Faisal Musthofa, tahun 2023, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Jember dengan judul “STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DI ALUN-ALUN BONDOWOSO.”

Penelitian terdahulu tersebut bertujuan untuk mengetahui strategi bisnis dan faktor yang menghambat PKL di Alun-Alun Bondowoso dalam mengembangkan bisnis, serta strategi pengembangan bisnis dalam meningkatkan pendapatan pada PKL di Alun-Alun Bondowoso.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi yang digunakan oleh PKL di Alun-alun Bondowoso yaitu mengutamakan kualitas dan harga yang terjangkau. Adapun faktor penghambat dari cuaca yang tidak bisa diprediksi. Strategi pengembangan yang digunakan yaitu Menjual produk terbaru yang banyak diminati oleh masyarakat.

Persamaan dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan penelitian terdahulu yaitu strategi yang dilakukan PKL untuk mempertahankan usahanya. Perbedaan terletak pada strategi dan kendala yang terjadi di lapangan.¹⁴

3. Skripsi Samsidar, tahun 2022, program studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Bone dengan

¹⁴ Joice Noviana Wiyogo, “Bangkit Dari Keterpurukan: “Meneropong Coping Pedagang Pasar Turi Pasca Kebakaran” (Skripsi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, 2008), 56.

judul “STRATEGI DALAM MEMPERTAHANKAN EKSISTENSI USAHA SELAMA MASA PANDEMIK COVID-19”

Penelitian terdahulu tersebut merupakan jenis penelitian kualitatif. Dengan menggunakan metode pendekatan kualitatif yaitu suatu proses penelitian yang dilakukan secara wajar, sengaja dan natural sesuai dengan kondisi objektif di lapangan tanpa adanya manipulasi. Dengan teknik pengumpulan data terjun secara langsung ke lapangan untuk mencatat hal-hal yang diperlukan sebagai data penelitian yaitu ebservasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa eksistensi yang dimiliki oleh subjek penelitian tidak terlepas dari karakteristik usaha yang dimiliki dan strategi yang digunakan dalam mempertahankan eksistensi usaha di tengah pandemi covid-19 yaitu memiliki kepercayaan diri dan kemandirian yang tinggi, berbisnis yang halal, menjaga kepercayaan relasi bisnis, menggunakan teknologi informasi dalam berbisnis serta bekerja sama dengan *grabfood/gofood* atau yang sejenisnya.

Persamaan dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama menganalisa strategi untuk mempertahankan sebuah usaha pada kondisi yang krisis. Perbedaan penelitian terletak pada penelitian terdahulu lebih terfokus pada strategi

mempertahankan eksistensi usaha, sedangkan dalam penelitian ini terfokus pada strategi untuk mengatasi risiko kerugian yang terjadi dalam usaha.¹⁵

4. Skripsi Risqiah Mardotilah, tahun 2021, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Mataram dengan judul “STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA DALAM MENINGKATKAN PENGHASILAN UNTUK KESEJAHTERAAN KELUARGA”.

Penelitian terdahulu tersebut merupakan jenis penelitian pendekatan kualitatif deskriptif. Dalam penelitian tersebut peneliti menggunakan teknik analisis data diantaranya yaitu reduksi data, pengumpulan data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil dari penelitian yaitu sebuah strategi yang dilakukan pedagang kaki lima dalam menjaga kualitas produk, penetapan harga produk yang sesuai, melakukan promosi, pemilihan tempat yang strategis, dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada para pembeli dan lain sebagainya.

Persamaan dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan penelitian terdahulu terletak pada analisa penelitian terhadap strategi yang dimiliki PKL untuk menjalankan serta meningkatkan usahanya. Perbedaan terletak pada penelitian terdahulu terfokus pada strategi PKL dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraan. Sedangkan dalam

¹⁵ Samsidar, “Strategi Dalam Mempertahankan Eksistensi Usaha Selama Masa Pandemi Covid-19” (Skripsi, IAIN Bone, 2022), 48.

penelitian ini, lebih terfokuskan pada strategi PKL dalam menanggulangi kerugian.¹⁶

5. Skripsi Dede Saputra, tahun 2021, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Riau Pekanbaru dengan judul “STRATEGI USAHA KECIL MENENGAH (UKM) DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN DI MASA PANDEMI COVID-19 PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM”.

Penelitian terdahulu tersebut merupakan sebuah penelitian kualitatif. Dengan menggunakan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme atau enterpretif, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, di mana peneliti adalah sebagai instrument kunci.

Hasil penelitian menunjukkan kendala yang dihadapi Semenjak wabah Covid-19 ini adalah omset usaha sembako menurun drastis pendapatannya, dengan keseimbangan permintaan dan penawaran, dan dapat dijangkau oleh masyarakat, tempat dan promosi tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Kegiatan penjualan toko sembako sudah dapat kembali meningkatkan pendapatan perekonomian keluarga.

Persamaan dari kedua penelitian tersebut terletak pada penelitian yang dilakukan terhadap usaha kecil menengah (UKM) dalam menghadapi situasi pandemi covid-19. Perbedaan penelitian yaitu dalam penelitian terdahulu peneliti mengkaji strategi usaha dengan perspektif ekonomi

¹⁶ Risqiah Mardotilah, “Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Penghasilan Untuk Kesejahteraan Keluarga” (Skripsi, UIN Mataram, 2021), 69.

islam, sedangkan dalam penelitian ini peneliti mengkaji strategi usaha dengan perspektif ekonomi secara luas/keseluruhan.¹⁷

6. Skripsi Maria Elvera Prapmawati, tahun 2021, Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta, “IMPLEMENTASI MANAJEMEN RISIKO DI TENGAH PANDEMI COVID-19”.

Penelitian terdahulu tersebut adalah penelitian studi kasus dengan meneliti 10 kafe yang berada di Kabupaten Sleman, DIY (Daerah Istimewa Yogyakarta). Peneliti mendapatkan data penelitian melalui metode *checklist* dan wawancara. Data tersebut selanjutnya dianalisis berdasarkan proses manajemen risiko berdasarkan ISO 31000:2018, yaitu identifikasi risiko, analisis dan evaluasi risiko, serta perlakuan risiko.

Hasil penelitian bahwa implementasi manajemen risiko pada industri kafe di Kabupaten Sleman, DIY menunjukkan sebagian besar responden tidak mengidentifikasi risiko, hasil analisis dan evaluasi risiko menunjukkan bahwa risiko yang telah diidentifikasi masuk ke dalam zona hijau, zona kuning, dan zona merah dan seluruh jenis perlakuan risiko digunakan oleh para responden, namun sebagian besar memilih untuk mengubah risiko dan mempertahankan risiko.

Persamaan dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama menganalisa sebuah risiko yang dapat terjadi dalam menghadapi pandemi covid-19. Perbedaannya terletak

¹⁷ Dede Saputra, “Strategi Usaha Kecil Menengah (UKM) Dalam Meningkatkan Pendapatan Dimasa Pandemi Covid-19 Perspektif Ekonomi Islam” (Skripsi, UIN Riau, 2021), 59.

pada penelitian terdahulu menjadikan manajemen risiko sebagai implementasi secara luas dalam keadaan pandemi covid-19, sedangkan dalam penelitian ini menjadikan manajemen risiko sebagai salah satu acuan untuk mengatasi risiko kerugian usaha dalam keadaan pandemi covid-19.¹⁸

7. Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia, Agung Parmono dan Aminatus Zahriyah, tahun 2021, dengan judul “PELAPORAN KEUANGAN PADA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI KABUPATEN JEMBER”.

Penelitian terdahulu tersebut bertujuan untuk mendeskripsikan laporan keuangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) serta untuk mengetahui pelaporan keuangan UMKM di Kabupaten Jember sesuai dengan SAK ETAP. Dengan menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian mengatakan bahwa laporan keuangan yang dilakukan oleh UMKM hanya sekedar pelaporan yang sederhana, yaitu hanya pelaporan uang keluar dan uang masuk saja (arus kas). Laporan keuangan UMKM di Kabupaten Jember masih perlu pendampingan. Para UMKM masih berpikiran sederhana, yaitu selama masih memiliki dana untuk produksi maka masih dianggap menghasilkan laba. Dan UMKM di Kabupaten Jember belum bisa menyusun laporan keuangan seperti neraca, laba rugi, dan perubahan modal.

¹⁸ Maria Elvera Prapmawati, “Implementasi Manajemen Risiko Di Tengah Pandemi Covid-19” (Skripsi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta, 2021), 28.

Persamaan dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan penelitian terdahulu yaitu menganalisa UMKM. Perbedaan terletak pada penelitian terdahulu membahas pelaporan keuangan pada UMKM, penelitian ini membahas kondisi krisis yang dialami UMKM.¹⁹

8. Skripsi Dairotul Munawaroh, tahun 2021, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Jember dengan judul “ANALISIS STRATEGI PENJUALAN DI MASA PANDEMI COVID-19.”

Penelitian terdahulu tersebut bertujuan untuk mengetahui praktik jual beli yang dilakukan para pedagang di Wisata Religi Makam Ki Ronggo pada masa pandemi covid-19, dan strategi yang digunakan para pedagang serta apa saja kendala yang dihadapi oleh pedagang di Wisata Religi Makam Ki Ronggo dalam mengimplementasikan strategi penjualan pada masa pandemi covid-19.

Hasil penelitian yaitu praktik jual beli yang dilakukan para pedagang di wisata religi makam Ki Ronggo pada masa pandemi covid-19 yakni tetap mematuhi protokol kesehatan. Strategi yang digunakan oleh para pedagang adalah strategi *marketing mix*. Hal ini dilakukan untuk mempertahankan dan mengembangkan bisnisnya pada masa pandemi covid-19, adapun kendala yang dialami yakni terdapat pada strategi advertising yang kurang maksimal, hal ini disebabkan oleh kurangnya pengetahuan mengenai media elektronik dan pengaplikasiannya, serta tidak

¹⁹ Lila Bismala, “Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah” *Jurnal Entrepreneur dan Entrepreneurship* 5, no.1 (2016): 22.

adanya kesanggupan untuk bisa memiliki media elektronik sebagai strategi promosi.

Persamaan dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan penelitian terdahulu yaitu menganalisis strategi pedagang di masa pandemi covid-19 beserta kendala yang terjadi di lapangan tempat penelitian. Perbedaan terletak pada strategi yang diterapkan oleh pedagang berbeda sehingga kendalanya pun berbeda.

9. Skripsi Sulton Auliak, tahun 2021, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo dengan penelitian skripsi yang berjudul “STRATEGI USAHA PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) DALAM MEMPERTAHANKAN USAHA DI PASAR JOGOROGO KABUPATEN NGAWI”.

Penelitian terdahulu tersebut bertujuan untuk melihat strategi usaha PKL dalam mempertahankan usahanya di pasar jogorogo kabupaten ngawi, dengan menggunakan metode analisa deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian yaitu mengetahui strategi pengelolaan usaha PKL di pasar Jogorogo Ngawi, yaitu; menentukan lokasi yang sesuai, modal yang digunakan adalah modal pribadi, strategi memilih tempat dipinggir jalan, dan strategi dalam meningkatkan usaha dengan cara menambah jumlah barang dagangannya.

Persamaan dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama menganalisa strategi PKL di pasar tradisional. Perbedaan terletak pada penelitian terdahulu fokus terhadap

strategi mempertahankan usaha agar terus meningkat, pada penelitian ini fokus terhadap strategi mengatasi kerugian agar dapat mempertahankan usaha.²⁰

10. Skripsi Anggun Midayanti, tahun 2020, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin dengan judul “STRATEGI PEDAGANG KECIL DI DESA MATARAMAN UNTUK MENGHADAPI PANDEMI COVID-19”

Penelitian terdahulu tersebut bertujuan untuk mengetahui bagaimana para pedagang kecil di desa Mataraman dapat bertahan dan melanjutkan usahanya dalam situasi pandemi covid-19, serta strategi apa yang dilakukan agar tetap bisa mendapat keuntungan dari usaha dagangannya.

Hasil penelitian ditemukan adanya beberapa inovasi yang digunakan oleh para pedagang sebagai strategi menjalankan usahanya dalam situasi pandemi covid-19 agar usaha mereka mampu meningkatkan keuntungan dan situasi pandemi covid-19 menjadi suatu peluang untuk meningkatkan peluang.

Persamaan dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama menganalisis strategi pedagang dalam situasi pandemi covid-19. Perbedaan terletak pada penelitian terdahulu fokus terhadap strategi pedagang kecil untuk mendapat

²⁰ Sulton Auliak, “Strategi Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) Dalam Mem-pertahankan Usaha Di Pasar Jogorogo Kabupaten Ngawi” (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo,2021), 51.

keuntungan dan penelitian ini fokus terhadap strategi PKL untuk mengatasi kerugian dan mempertahankan usahanya.²¹

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

NO	Penulis	Judul Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan Penelitiann
1	Afnas Fahrurrasi, Tesis 2023, Universitas Islam Negeri Jember.	Survival Strategy UMKM Di Tengah Pandemi Covid-19.	Sama-sama menganalisa strategi yang dilakukan UMKM pada masa krisis atau pada masa pandemi covid-19,	Dengan perbedaan yang terletak pada objek penelitian dan pada teori strategi yang digunakan serta perbedaan penerapan strategi-strategi dilapangan tempat penelitian.
2	Ahmad Faisal Musthofa, Skripsi 2023, Universitas Islam Negeri Jember.	Strategi Pengembangan Bisnis Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Alun-Alun Bondowoso.	Persamaan dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan penelitian terdahulu yaitu strategi yang dilakukan PKL untuk mempertahankan usahanya.	Perbedaan terletak pada objek penelitian dan strategi yang diterapkan oleh para PKL sehingga kendala yang terjadi di lapangan tempat penelitian pun berbeda.

²¹ Anggun Midayanti “Strategi Pedagang Kecil Di Desa Mataraman Untuk Menghadapi Pandemi Covid-19” (Skripsi, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin, 2020), 41.

NO	Penulis	Judul Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan Penelitiann
3	Samsidar, Skripsi 2022, Institut Agama Islam Negeri Bone	Strategi Dalam Mempertahankan Eksistensi Usaha Selama Masa Pandemi Covid-19	Sama-sama menganalisa strategi untuk mempertahankan sebuah usaha pada kondisi yang krisis yaitu kondisi pandemi covid-19.	Dalam penelitian terdahulu terfokuskan pada stratgi untuk mempertahankan eksistensi dalam usaha, sedangkan pada penelitian ini terfokuskan pada strategi untuk mengatasi risiko kerugian yang terjadi dalam usaha.
4	Risqiah Mardotilah, Skripsi 2021, Universitas Islam Negeri Mataram.	Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Penghasilan Untuk Kesejahteraan Keluarga.	Sama-sama menganalisa penelitian terhadap strategi yang dimiliki PKL untuk menjalankan serta meningkatkan usahanya.	Dalam penelitian terdahulu terfokuskan pada strategi PKL meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraan. Sedangkan dalam penelitian ini, lebih fokus pada strategi PKL dalam menghadapi kondisi krisis

NO	Penulis	Judul Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan Penelitiann
5	Dede Saputra, Skripsi 2021, Universitas Islam Negeri Riau Pekanbaru	Strategi Usaha Kecil Menengah (UKM) Dalam Meningkatkan Pendapatan Dimasa Pandemi Covid-19 Perspektif Ekonomi Islam	Persamaan penelitian yaitu, penelitian dilakukan terhadap usaha kecil menengah atau UKM dalam menghadapi situasi pandemi covid-19.	Penelitian terdahulu mengkaji strategi usaha dengan perspektif ekonomi islam, dalam penelitian ini mengkaji strategi usaha dengan perspektif ekonomi secara keseluruhan.
6	Maria Elvera Prapmawati, Skripsi (2021), Universitas Sanata Dharma Yogyakarta	Implementasi Manajemen Risiko Di Tengah Pandemi Covid-19	Sama-sama menganalisa sebuah risiko yang terjadi dalam keadaan pandemi covid-19.	Penelitian terdahulu menjadikan manajemen risiko sebagai implementasi secara luas dalam keadaan pandemi covid-19, sedangkan penelitian ini menjadikan sebagai salah satu acuan mengatasi kerugian usaha dalam keadaan pandemi covid-19.

NO	Penulis	Judul Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan Penelitiann
7	Agung Parmono dan Aminatus Zahriyah, Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia 2021.	Pelaporan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kabupaten Jember.	Persamaannya yaitu sama-sama menganalisa usaha mikro kecil dan menengah atau UMKM.	Penelitian terdahulu membahas pelaporan keuangan pada usaha mikro kecil dan menengah atau UMKM, sedangkan pada penelitian ini membahas kondisi krisis pandemic covid-19 yang dialami oleh UMKM pada usaha PKL
8	Dairotul Munawaroh, Skripsi 2021, Universitas Islam Negeri Jember.	Analisis Strategi Penjualan Di Masa Pandemi Covid-19.	Persamaan dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan penelitian terdahulu yaitu menganalisis strategi pedagang pada masa krisis atau pada masa pandemi covid-19 beserta dengan kendala yang terjadi di lapangan tempat penelitian.	Perbedaan terletak pada strategi yang diterapkan oleh pedagang berbeda, sehingga kendalanya pun berbeda.

NO	Penulis	Judul Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan Penelitiann
9	Sulton Auliak, Skripsi 2021, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo	Strategi Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) Dalam Mempertahankan Usaha Di Pasar Jogorogo Kabupaten Ngawi	Sama-sama menganalisa strategi PKL di pasar tradisional.	Penelitian terdahulu fokus terhadap strategi meningkatkan usaha, pada penelitian ini fokus terhadap strategi mengatasi kerugian di masa pandemi covid-19
10	Anggun Midayanti, Skripsi 2020, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin	Strategi Pedagang Kecil Di Desa Mataraman Untuk Menghadapi Pandemi Covid-19	Sama-sama menganalisis strategi pedagang dalam situasi pandemi covid-19.	Penelitian terdahulu fokus terhadap strategi pedagang untuk mendapat keuntungan, sedangkan penelitian ini fokus terhadap strategi pedagang untuk mengatasi kerugian dan mempertahankan usaha.

Sumber : Penelitian Terdahulu

Dengan adanya penelitian terdahulu di atas, bertujuan supaya dapat mengetahui bahwa penelitian ini merupakan penelitian baru dan benar-benar penelitian yang original belum pernah diangkat pada penelitian sebelumnya. Beberapa isi penelitian terdahulu yang memiliki persamaan dengan penelitian ini akan dijadikan sebagai bahan referensi oleh penulis dalam menyusun penelitian skripsi. Adanya tabel diatas bertujuan untuk meringkas secara jelas persamaan dan perbedaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian ini.

B. Kajian Teori

Kajian teori merupakan seperangkat definisi, konsep, serta proposisi yang telah disusun rapi serta sistematis tentang teori-teori dalam sebuah penelitian. Memilih kajian teori sangatlah penting guna mendapatkan pengetahuan baru dan dijadikan sebagai pegangan umum, hal ini memudahkan dalam melakukan penelitian.

1. Strategi Usaha PKL

a. Pengertian PKL

Usaha PKL sudah tidak asing lagi bagi kita dalam kehidupan sehari-hari, bahkan hampir setiap hari dapat kita jumpai usaha PKL di sepanjang jalan dan berbagai tempat. Adapun beberapa pendapat mengenai pengertian pedagang kaki lima, sebagai berikut :

Menurut pandangan Winardi dalam jurnal I Komang Adi Antara, PKL memiliki modal relatif sedikit yang berusaha di bidang produksi dengan penjualan barang maupun jasa untuk dapat memenuhi

kebutuhan, usaha PKL dilaksanakan di tempat-tempat yang terbilang strategis dalam suasana lingkungan yang informal.²²

Menurut Soedjana dalam jurnal Anggita Yanuasri dan Broto Sunaryo, menjelaskan secara spesifik, bahwa yang dimaksud dengan istilah PKL adalah sekelompok orang yang menawarkan barang dan jasa yang dijual di sekitar trotoar atau di pinggir jalan, di sekitar pusat perbelanjaan, di pasar, di pusat perkantoran serta di wilayah pendidikan. Baik secara menetap ataupun setengah menetap dan bisa dilakukan pada pagi, siang, sore, maupaun malam hari.²³

Dari beberapa pendapat diatas dapat ditarik kesimpulannya bahwa PKL adalah seseorang yang membuka usaha dagang dengan modal yang relatif sedikit untuk dapat memenuhi kebutuhannya. Usaha PKL kebanyakan tidak permanen karena tidak memiliki bangunan tetap seperti ruko, biasanya PKL berjualan di tempat keramaian dengan tempat seadanya seperti di emperan samping jalan, di trotoar, dan disekitaran roko/ruko dengan menggunakan gerobak pikul, gerobak dorong, meja triplek, maupun alas kain.

b. Penataan Ruang Pedagang Kaki Lima

Menurut Mc Gee dan Yeung dalam jurnal Retno Widjajanti, mendefinisikan PKL sama dengan sebutan *hawker* yaitu sebagai

²² I Komang Adi Antara, Luh Putu Aswitari, "Beberapa Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kecamatan Denpasar Barat," *E-Jurnal EP UNUD* 5, no.10 (2016): 126.

²³ Anggita Yanuasri, Broto Sunaryo, "Karakteristik Pedagang Kaki Lima "Pasar Tiban" Pada Koridor Pulutan, Jalan Lingkar Salatiga," *Jurnal Pembangunan Wilayah & Kota* 11, No.2 (2015): 146.

sekelompok orang yang menawarkan sebuah barang atau jasa untuk dijual pada publik, terutama di samping jalan dan sekitaran trotoar.

Dengan pola penataan ruang aktifitas PKL yang dipengaruhi oleh aktivitas sektor formal dalam menjaring konsumennya. Untuk dapat mengenali penataan ruang PKL, maka harus mengenal aktivitas melalui pola penyebaran dan pelayanan berdasarkan lokasi, waktu berdagang, jenis dagangan, serta sarana berdagang.

1) Lokasi

PKL beraglomerasi pada simpul-simpul jalur pejalan kaki yang lebar dan tempat-tempat yang ramai atau tempat yang sering dikunjungi orang dalam jumlah besar. Contoh tempat-tempat yang ramai dan sering dikunjungi banyak orang seperti pasar, kemudian di sekitaran samping jalan, trotoar, area terminal maupun sekitarnya, dan area di sekitar pusat perbelanjaan, pusat rekreasi atau tempat liburan.

2) Waktu berdagang

Di kota-kota Asia Tenggara menunjukkan bahwa pola aktivitas PKL menyesuaikan terhadap pola irama dari ciri kehidupan sehari-hari masyarakat. Penentuan periode waktu kegiatan PKL didasarkan sesuai dengan perilaku kegiatan formal, dimana perilaku kegiatannya cenderung sejalan, walaupun pada saat tertentu aktivitas keduanya lemah atau tidak ada hubungan langsung antara keduanya.

Waktu berdagang menyesuaikan pemikiran dari pedagang kaki lima itu sendiri, biasanya mereka menyesuaikan barang dagangannya dengan kebutuhan yang dicari masyarakat atau pembeli, contohnya seperti pedagang sayuran segar membuka usahanya pagi hari.

3) Sarana fisik perdagangan dan jenis

Sarana fisik perdagangan dan jenis dagangan sangat dipengaruhi oleh sifat pelayanan dari PKL. Sarana fisik PKL antaranya yaitu pikulan/keranjang, emperan alas, meja, gerobak, dan sejenisnya. Dengan jenis dagangan :

- a) Makanan dan minuman.
- b) Pakaian/tekstil, mainan anak, dan kelontong.
- c) Buah-buahan segar.
- d) Rokok dan obat-obatan.
- e) Barang cetakan.

- f) Jasa perorangan.

4) Pola penyebaran dan pelayanan PKL

- a) Pola penyebaran PKL dipengaruhi oleh aglomerasi dan aksesibilitas, ada dua kategori pola penyebaran aktivitas PKL, yaitu pola penyebaran secara mengelompok, biasa terjadi pada mulut jalan disekitar pinggiran pasar umum atau ruang terbuka, pengelompokan ini terjadi karena suatu pemusatan pedagang yang memiliki sifat sama atau berkaitan. Dan pola penyebaran

memanjang yang dipengaruhi oleh pola jaringan jalan, pola ini terjadi di sepanjang jalan utama atau jalan penghubung.

b) Pola pelayanan PKL di golongan menjadi tiga bagian, yaitu *pertama* unit PKL tidak menetap atau bergerak dari satu tempat ke tempat lain. *Keuda* unit PKL setengah menetap atau pedagang yang pada periode tertentu menetap kemudian bergerak setelah waktu berjualan selesai. *Ketiga* yaitu unit PKL menetap, ciri utama dari unit ini adalah pedagang yang berjualan menetap disuatu tempat tertentu.²⁴

c. Strategi Mengembangkan Usaha

Menurut Anoraga dalam jurnal Wayan Wijaya, et al, mengatakan bahwa pengembangan usaha adalah tanggung jawab dari setiap wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Ada tujuh strategi dalam mengembangkan usaha menurut Hendro²⁵, yakni:

- 1) Kebutuhan modal untuk mengembangkan usaha.
- 2) Analisa risiko kegagalan bisnis.
- 3) Analisa tingkat keuntungan dan waktu pengembalian investasinya serta prediksi arus kasnya saat memutuskan berinvestasi di bisnis.
- 4) Tren pasar dan berapa lama pertumbuhan bisnisnya.
- 5) Faktor-faktor perubahan dan pengubahannya.

²⁴ Retno Widjajanti, "Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima Pada Kawasan Komersial Di Pusat Kota," *Teknik* 30, no.3 (2009): 164-166.

²⁵ Wayan Wijaya, et al, "Strategi Pengembangan Usaha CV. Steba Advertising Semarang Dalam Meningkatkan Pendapatan," *Journal Of Management* 3, no.3 (2017): 3.

- 6) Kebutuhan SDM dan keterampilan.
- 7) Tingkat operasional kesulitan bisnisnya.

2. Risiko Usaha

a. Pengertian Risiko Usaha

Menurut Darmawi dalam artikel Yuha Nadhirah Qintharah, mengatakan bahwa manajemen risiko dalam usaha merupakan upaya untuk mengetahui, menganalisis, serta mengendalikan risiko dalam kegiatan perusahaan dengan tujuan agar memperoleh efektivitas dan efisiensi yang lebih tinggi.²⁶

Menurut Hapsari, UMKM atau Usaha Mikro Kecil dan Menengah bergerak dalam kondisi kompetitif dan kondisi ketidakpastian serta dipengaruhi oleh ekonomi makro, ditambah lagi lingkungan usaha yang buruk menyebabkan risiko kerugian lebih tinggi dibanding usaha besar. Dalam risiko usaha, Urata dan Kawai menjelaskan permasalahan umum yang dihadapi oleh UMKM yaitu:

1) Keuangan

- a) Kurangnya kesesuaian antara dana yang tersedia dan yang dapat diakses UKM
- b) Tidak adanya pendekatan yang sistematis dalam pendanaan UKM
- c) Biaya transaksi yang tinggi
- d) Kurangnya akses ke sumber dana yang formal

²⁶ Yuha Nadhirah Qintharah, "Perancangan Penerapan Manajemen Risiko," *JRAK 10*, no.1 (2019): 70.

- e) Bunga kredit untuk investasi maupun modal kerja yang cukup tinggi
- 2) Non keuangan
 - a) Kurangnya pengetahuan atas teknologi produksi dan quality control yang disebabkan oleh minimnya kesempatan mengikuti perkembangan teknologi serta kurangnya pendidikan dan pelatihan.
 - b) Kurangnya pengetahuan akan pemasaran yang disebabkan oleh terbatasnya informasi yang dapat dijangkau mengenai keinginan pasar.
 - c) Keterbatasan SDM (sumber daya manusia)
 - d) Kurangnya pemahaman mengenai sistem pengelolaan keuangan dan mengenai akuntansi.²⁷
- b. Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Menghadapi Pandemi Covid-19

Agus Joko Pitoyo menjelaskan bahwa kondisi krisis terhadap

PKL telah menampar hampir semua unit produksi dalam suasana ketidakpastian, unit usaha yang berskala cukup rendah tidak dapat bertahan bahkan menurunkan kegiatan produksinya. Namun, dengan teknologi sederhana, bahan baku lokal, dan produk yang dibutuhkan oleh banyak orang, lambat laun membuat mereka menemukan mekanisme bertahan terhadap kondisi usaha yang krisis.²⁸

²⁷ Nurlinda, et al, *UMKM Ditengah Badai Krisis* (Medan: Merdeka Kreasi Group, 2020), 81-82.

²⁸ Agus Joko pitoyo, "Pedagang Kaki Lima Pada Masa Krisis," *Populasi* 10, no.2 (1999): 88-89.

Menurut Allianz, ada tujuh strategi yang bisa dilakukan oleh wirausahawan sebagai bentuk upaya untuk dapat mempertahankan usaha dalam menghadapi masa pandemi covid-19 (kondisi krisis). Strategi tersebut adalah :

1) Melakukan Restrukturisasi Kredit.

Pemberlakuan pembatasan sosial dalam rangka mencegah penyebaran virus corona mengakibatkan banyaknya usaha yang mengalami penurunan pendapatan. Oleh karena itu pengajuan permohonan restrukturisasi kredit bisa dilakukan, seperti permohonan untuk perpanjangan waktu pelunasan dengan harapan dapat memperlancar arus kas.

2) Menunda Rencana Penambahan Modal Kerja.

Disaat melambatnya perputaran roda perekonomian saat ini, maka perlu dilakukan penundaan seluruh rencana bisnis yang membutuhkan penambahan modal kerja. Rencana-rencana

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R
bisnis tersebut tetap bisa dieksekusi setelah kondisi pasar kembali normal, dengan seiringnya waktu pasca pemulihan situasi pandemi covid-19.

3) Menegosiasikan Biaya Sewa.

Biaya sewa juga memberatkan para pelaku usaha pada situasi menurun, sebagaimana cicilan hutang, biaya sewa tentunya juga bisa dibicarakan ulang dengan pemilik. Bentuk keringanan misalnya pengunduran waktu pembayaran atau

potongan biaya untuk periode tertentu, karena pemilik juga tidak akan mudah mencari penyewa baru dalam situasi sulit ini.

4) Bersikap Transparan Dengan Para Pekerja.

Pada waktu pendapatan menurun, pemilik usaha akan mengalami kesulitan biaya termasuk gaji karyawan. Maka dari itu, pemilik usaha harus bersikap transparan terhadap karyawannya. Sehingga seluruh opsi untuk mengatasi kesulitan yang sedang membelit usaha dapat dibahas dengan karyawan, sehingga dapat mengambil keputusan yang dapat diterima dan dimaklumi oleh mereka.

5) Melakukan Kerjasama Promosi Dengan Pelaku Usaha Lain.

Meskipun kondisi pasar menurun akibat pembatasan sosial, namun upaya pemasaran harus tetap dijalankan. Salah satu cara yang bisa dilakukan untuk menyiasati kegiatan promosi adalah melakukan kerjasama dengan pelaku usaha lain.

Wujud kerjasama dapat berupa berbagi biaya dalam mempromosikan pada sebuah media.

6) Memperluas Pasar Dengan Go Online

Memiliki jalur penjualan secara online di masa pandemi atau pembatasan sosial, menjadi hal yang cukup penting. Oleh karena itu, jika usaha belum eksis di dunia maya, ini saatnya membawa usaha menjadi go online. Pengusaha produk dan jasa

kelas usaha kecil menengah, bisa go online dengan menjadi mitra dari platform e-commerce yang saat ini sudah ada.

7) Membuat Produk Baru

Agar dapat terus mempertahankan usaha dalam melewati situasi pandemi covid-19, sebaiknya tidak menutup diri terhadap berbagai pilihan. Melakukan strategi dengan mengubah fokus usaha, misalnya membuat produk baru, dapat menjadi penyelamat usaha di masa pandemi covid-19 ini.²⁹

Kondisi krisis suatu usaha kebanyakan datang secara tiba-tiba dan biasanya sangat sulit untuk diprediksi, seperti halnya situasi pandemi covid-19 ini. Seorang pelaku usaha mikro kecil menengah akan bisa bertahan apabila cepat mengantisipasi situasi yang ada dengan melakukan sejumlah adaptasi dan tindakan. Ketujuh strategi di atas dapat menjadi acuan bagi pelaku usaha kecil menengah seperti pedagang kaki

lima untuk dapat terus mempertahankan usahanya dalam kondisi krisis.

c. Kendala Dalam Penerapan Strategi

Dari penerapan strategi yang telah dilakukan, kemudian perlu diketahui kendala-kendala apa saja yang terjadi saat menjalankan strategi tersebut. Mengetahui kendala yang terjadi dalam menjalankan sebuah strategi diperlukan untuk mengkaji permasalahan

²⁹ Tuwis Hariyani, "Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Mempertahankan Usaha Di Tengah Pandemi Covid-19," *Ekuivalensi* 7, no. 1 (2021): 153-156.

tersebut dan dicari penyelesaiannya supaya strategi dapat dijalankan secara efisien dan mencapai tujuan.

Pengertian kendala/hambatan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia ialah sebuah halangan atau sebuah rintangan. Suatu tugas atau pekerjaan tidak akan terlaksana apabila terdapat suatu hambatan yang mengganggu, kemudian dapat mengakibatkan suatu hal tersebut tidak terealisasikan.

Menurut M. Faisal Fadli dalam penelitiannya menerangkan bahwa dalam meningkatkan usaha dengan menjalankan sebuah strategi, pasti sebuah perusahaan mengalami kendala, perlu dilakukan sebuah upaya penyelesaian dalam menghadapi suatu kendala yang terjadi.³⁰

d. Penyelesaian Kendala Dalam Penerapan Strategi

Setelah melakukan strategi, kemudian menhkaji kendala-kendala yang terjadi saat menjalankan strategi tersebut. Perlu adanya penyelesaian masalah sebagai bentuk solusi supaya kendala yang terjadi dapat diatasi/diselesaikan dan kemudian strategi dapat terlaksana sesuai tujuan.

Menurut pendapat Polya, beliau mengartikan pemecahan masalah sebagai suatu usaha untuk mencari jalan keluar dari adanya sebuah kesulitan guna untuk mendapatkan tujuan yang ingin dicapai.

³⁰ Mochammad Faisal Fadli, "Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Pada PT. Telkom Pontianak," *Integra 11*, no.1 (2021): 10-11.

Polya mengatakan ada empat langkah yang harus dilalui untuk menyelesaikan suatu masalah/kendala, yaitu dengan memahami masalah, kemudian merencanakan penyelesaian atau mencari solusinya, kemudian melakukan tindakan dari rencana tersebut, dan kemudian memeriksa kembali solusi yang dilakukan apakah sudah tepat untuk menyelesaikan kendala/permasalahan yang terjadi.

Menurut pendapat Siswono pemecahan masalah adalah suatu proses atau upaya individu untuk merespons atau mengatasi halangan dan kendala, ketika suatu jawaban atau metode jawaban belum tampak jelas.³¹

Dari pendapat-pendapat yang telah dijabarkan sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulannya bahwa pemecahan masalah merupakan solusi yang dilakukan dalam menghadapi kendala/masalah yang terjadi. Dalam memecahkan sebuah permasalahan perlu dilakukan beberapa langkah yaitu dengan memahami kendala, menyusun solusi, menjalankan solusi, dan memeriksa kembali apakah tindakan yang dilakukan sudah dapat menyelesaikan permasalahan.

³¹ Ana Ari Wahyu, Abdul Haris Rosyidi, "Kemampuan Pemecahan Masalah Matematika Siswa Pada Pembelajaran Problem Posing Berkelompok," *MATHEdunesa 1*, no.2 (2012): 2.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif. Pendekatan kualitatif merupakan suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan pada metodologi yang mempelajari suatu fenomena-fenomena sosial dan masalah sosial di masyarakat. Dalam analisis pendekatan kualitatif ini, peneliti menekankan pada sifat realitas yang terbangun secara sosial dan natural dengan realita yang ada di lapangan.

Menurut Denzi dan Lincoln mengatakan bahwa penelitian kualitatif merupakan sebuah penelitian yang menggunakan latar alamiah dengan tujuan atau maksud menafsirkan fenomena yang terjadi kemudian dilaksanakan menggunakan metode yang ada.³² Adapun pendapat dari Creswel yang mengatakan bahwa penelitian kualitatif sebagai suatu gambaran yang cukup kompleks, meneliti sebuah kata-kata pada kalimat, laporan terinci dari pandangan orang yang diwawancarai, dan juga melakukan studi pada situasi yang alami.³³

Penelitian ini bersifat deskriptif, peneliti harus mendeskripsikan suatu obyek dan fenomena yang ada dituangkan/dijabarkan dalam tulisan

³² Albi Anggito, Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Sukabumi: CV Jejak, 2018), 7.

³³ Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi dan Karya Ilmiah* (Jakarta: Kencana, 2017), 34.

yang berifat naratif. Makna dalam penulisannya, data dan fakta berbentuk kata atau gambar daripada daripada angka. Dalam penulisan laporan kualitatif deskriptif berisi kutipan-kutipan data yang merupakan fakta yang didapatkan peneliti di lapangan, sebagai wujud dukungan terhadap apa yang disajikan dalam laporan/penulisan penelitian.³⁴

B. Lokasi Penelitian

Peneliti memilih tempat penelitian di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto, yang terletak di Jl. Pemuda no.10 Seduri, Kecamatan Mojosari, Kabupaten Mojokerto, Jawa Timur. Peneliti melihat kondisi PKL di pasar tersebut cukup memprihatinkan, serta melihat adanya banyak keluhan dari pedagang di pasar tersebut mengenai kondisi semenjak adanya pandemi covid-19. Salah satu pedagang yang peneliti temui dalam kesempatan wawancara yaitu bapak Hadi pedagang buah yang menjelaskan bahwa semenjak pandemi covid-19 dan pembatasan sosial di masyarakat, membuat pasar menjadi sepi pengunjung sehingga para pedagang pun mengalami penurunan yang cukup drastis.³⁵ Peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai kondisi pedagang di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto serta apa saja upaya yang sudah dilakukan untuk mengatasi kerugian di masa pandemi covid-19 tersebut.

C. Subjek Penelitian

Penentuan subyek pada penelitian ini peneliti menggunakan teknik *purposive*, menurut Sugiyono teknik *purposive* merupakan sebuah teknik

³⁴ Anggito, 11.

³⁵ Hadi, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 15 Maret 2023.

penentuan informan dengan pertimbangan-pertimbangan dan tujuan tertentu. Pertimbangan dan tujuan tertentu yang dimaksud adalah dimana orang tersebut yang dianggap cukup paham mengenai informasi³⁶ terkait usaha PKL di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto, serta adapun pihak-pihak terkait yang dapat dijadikan narasumber untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

Dalam penelitian ini tentunya subjek utamanya adalah PKL, dan adapun beberapa informan yang ikut terlibat dalam proses penelitian yang dikaji oleh peneliti, di antaranya yaitu:

Tabel 3.1 Data Informan Dari Observasi, Wawancara dan Dokumentasi

NAMA	USIA	PROFESI
Ibu Resi	31 Tahun	Staf Kelurahan Seduri, Mojosari
Bapak Ahmad	38 Tahun	Staf Kelurahan Seduri, Mojosari
Bapak Hadi	59 Tahun	Pedagang Buah
Bapak M. Ali	55 Tahun	Pedagang Tempe
Bapak Yanto	62 Tahun	Pedagang Bubur Ayam
Ibu Riska	41 Tahun	Pedagang Tempe, Tahu, dan Mendoan
Bapak Haikal	30 Tahun	Pedagang Nasi gigit
Ibu Nafisah	37 Tahun	Pengunjung/Pembeli
Bapak Mahfud	46 Tahun	Penjaga Parkiran Pasar (Tukang Parkir)

Sumber: Informan yang membantu peneliti menemukan data observasi, wawancara dan dokumentasi.

³⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2013), 219.

D. Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono, pengumpulan data dilakukan pada kondisi yang alamiah, dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi, wawancara serta dokumentasi.³⁷ Di mana dari masing-masing teknik tersebut mempunyai peran penting guna mengumpulkan data yang dibutuhkan dalam penelitian. Adapun penjelasan dari ke tiga teknik pengumpulan data tersebut, diantaranya :

1. Teknik observasi

Menurut Nasution menyatakan bahwa, observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu sebuah fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi.³⁸ Dengan proses observasi di lapangan peneliti akan lebih mampu memahami konteks data dalam keseluruhan situasi sosial, menjadikan peneliti dapat memperoleh pandangan yang holistik atau menyeluruh pada saat melakukan penelitian,

2. Teknik wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data untuk melakukan studi pendahuluan menemukan permasalahan yang harus diteliti serta untuk mengetahui hal-hal yang dianggap penting dari responden secara lebih mendalam. Dalam penelitian kualitatif sering menggabungkan teknik observasi partisipan dengan wawancara

³⁷ Sugiyono, 224-225.

³⁸ Sugiyono, 226.

mendalam, jadi selama peneliti melakukan observasi peneliti juga melakukan wawancara.³⁹

Peneliti melakukan wawancara dengan beberapa orang yang dapat memberikan informasi terkait data yang diperlukan dalam penelitian secara langsung di lapangan. Salah satunya peneliti mendatangi usaha bubur ayam bapak Yanto, peneliti meminta kesediaan bapak Yanto untuk diwawancarai dan beliau bersedia. Kemudian peneliti mengajukan beberapa pertanyaan pada pedoman wawancara sesuai dengan fokus dan tujuan penelitian, yaitu mengenai kondisi PKL di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto pada saat pandemi covid-19 serta strategi yang dilakukan PKL dalam mengatasi kerugian akibat pandemi covid-19.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pencarian data berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental. Dimana dokumen-dokumen tersebut dianggap penting dalam proses sebuah penelitian serta dapat dijadikan data yang kuat dalam penelitian.⁴⁰

Dokumentasi dalam penelitian ini dapat diperoleh dari dokumen-dokumen lain yang terkait seperti artikel, kemudian melalui buku maupun jurnal-jurnal. Selain itu, juga dapat diperoleh dari foto-foto kegiatan penelitian yang dilakukan peneliti dengan para pedagang dan sumber-sumber lain yang terkait di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto.

³⁹ Sugiyono, 231.

⁴⁰ Sugiyono, 240.

E. Analisis Data

Menurut Bogdan, analisis data adalah sebuah proses mencari dan menyusun data secara sistematis dari hasil wawancara, catatan lapangan tempat penelitian, dan bahan lainnya, sehingga dapat dipahami dan hasilnya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis pada penelitian yang mana menyusun bahan secara sistematis dari wawancara dan observasi, menafsirkan serta menghasilkan pemikiran, pendapat, teori atau gagasan yang baru.⁴¹

Adapun langkah yang dilakukan peneliti dalam menganalisis data pada penelitian ini yaitu, mengumpulkan data yang dianggap penting dan berkaitan dengan penelitian, kemudian melakukan reduksi data yaitu menggolongkan kemudian memisahkan atau membuang data yang tidak diperlukan, kemudian menyajikan data yaitu menyusun kumpulan informasi guna menarik kesimpulan serta pengambilan tindakan, dan penarikan kesimpulan supaya dapat menghasilkan data yang sesuai fakta di lapangan penelitian.

F. Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep penting yang diperbarui dari konsep validitas dan reliabilitas. Keabsahan data yang akan dilakukan pada penelitian ini yaitu triangulasi sumber, yang dimana triangulasi ini merupakan teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu diluar data itu sendiri untuk melakukan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap suatu data dalam penelitian.

⁴¹ J.R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik Dan Keunggulannya* (Jakarta, PT Grasindo, 2010), 121.

Triangulasi metode dilakukan untuk membandingkan hasil dari wawancara dengan beberapa informan terkait, yaitu membandingkan hasil wawancara informan satu dengan informan lainnya. Kemudian peneliti juga membandingkan hasil wawancara dengan hasil observasi, dan selanjutnya membandingkan hasil wawancara dengan dokumentasi.

Data dari wawancara, observasi dan dokumentasi tersebut tidak dapat dirata-ratakan seperti dalam penelitian kualitatif, tetapi ketiga data tersebut dideskripsikan, dikategorikan mana pandangan sama dan mana pandangan yang berbeda, dan juga dicari mana yang spesifik.⁴²

G. Tahap-Tahap Penelitian

Pada tahapan ini, peneliti akan menjabarkan/menguraikan proses-proses pelaksanaan penelitian. Agar dapat mengetahui proses penelitian yang dilakukan peneliti mulai awal hingga akhir. Adapun tahap-tahap penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Persiapan

Persiapan dalam penelitian ini meliputi mencari ide analisa, kemudian menganalisa apa saja permasalahan yang terkait pada usaha PKL akibat adanya pandemi covid-19 ini, dan bagaimana upaya PKL di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto untuk mempertahankan usahanya dalam kondisi yang krisis, kemudian mengumpulkan studi pustaka yang berkaitan dengan permasalahan tersebut untuk dijadikan super refrensi dalam penulisan penelitian.

⁴² Abdul Wadud Nafis, et al, "Analisis Strategi Bauran Pemasaran Islam Dalam Mengembangkan Produk Simpanan Idul Fitri (Sifitri) Di BMT UGT Sidogiri Kabupaten Jember," *IJIEF* 5, NO.1 (2022): 17.

2. Pelaksanaan

Pada tahapan ini peneliti melakukan kegiatan observasi, wawancara dan dokumentasi dengan beberapa PKL sebagai informan, serta pihak-pihak terkait yang juga dianggap dapat memberikan informasi sesuai kebutuhan penelitian sehingga peneliti dapat mengumpulkan semua data yang berkaitan dengan penelitian.

3. Analisis Data

Setelah mengumpulkan beberapa data yang diperlukan dalam penelitian, kemudian peneliti menganalisis data tersebut agar sesuai dengan topik yang diambil oleh peneliti sehingga peneliti bisa mendapatkan hasil yang sesuai dengan tujuan penelitian.

4. Laporan Akhir

Tahap terakhir dalam penelitian ini yaitu menyusun sebuah laporan dalam bentuk karya tulis ilmiah sesuai dengan ketentuan dalam buku pedoman penulisan karya ilmiah Universitas Islam Negeri KH. Achmad Siddiq Jember. Kemudian hasil dari penelitian bisa dijadikan bukti bahwa penelitian ini telah dilaksanakan.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Gambaran Umum Pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto

Pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto merupakan tempat masyarakat Mojosari dan sekitarnya melakukan aktifitas perdagangan atau jual beli, setiap pagi hari pasar Mojosari selalu ramai dipadati pedagang dan pengunjung/pembeli. Bukan hanya di pagi hari, ada beberapa pedagang juga membuka usaha mereka dari pagi sampai siang bahkan sore hingga malam hari. Para pengunjung pasar tidak hanya masyarakat Mojosari saja tetapi ada beberapa juga yang dari daerah-daerah luar Mojosari, banyaknya pengunjung tersebut dikarenakan pasar Mojosari memang terbilang lengkap dan cukup murah. Bukan hanya di pagi hari saja, bahkan di malam hari juga terdapat beberapa pedagang gerobakan di sekitar area depan pasar, seperti nasi goreng, lalapan, martabak, ronde, dan masih banyak yang lainnya.⁴³

Di pasar raya mojosari kabupaten Mojokerto terdapat beberapa pedagang yang berjualan di kios atau ruko kecil yang terletak pada bangunan gedung pasar, tetapi bisa dibbilang kurang lebih 4 kali lipat lebih banyak pedagang yang memilih berjualan di stan yang mereka buat sendiri, stan tersebut bersifat tidak permanen yaitu seperti di emperan, di gerobak dorong/pikul, di meja kayu yang bisa dipindah dan di keranjang

⁴³ Observasi di Pasar Raya Mojosari Kabupaten Mojokerto, 20 Maret 2023.

kayu atas motor. Meskipun demikian para PKL tersebut selalu ramai pembeli, bahkan masing-masing pedagang mempunyai langganan atau pembeli setia sendiri. Biasanya tanpa proses tawar menawar pelanggan setia sudah memiliki harga yang cenderung lebih murah dari pada harga jual yang umum ditawarkan kepada pembeli lainnya.⁴⁴

2. Sejarah Singkat Pendirian Pasar

Pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto berdiri sejak tahun 1970 an, pada saat itu pasar raya mojosari masih terbilang pasar kecil dan tidak terlalu ramai dipadati aktifitas jual beli. Kebanyakan pedagang yang membuka usaha di awal berdirinya pasar yaitu orang-orang yang baru saja terjun ke dunia usaha/bisnis (belum pernah berjualan sebelumnya), dengan seiring berjalannya waktu pasar kecil tersebut mulai berkembang dengan di datangi warga daerah setempat setiap harinya. Pada tahun 1970 an atau awal berdirinya pasar, nama pasar tersebut adalah pasar legi mojosari. Kemudian pada tahun 1990 dengan perkembangan zaman, pasar legi mojosari mulai dikembangkan dan diperluas lagi, kemudian diubah namanya dari pasar legi Mojosari menjadi pasar raya Mojosari.⁴⁵

Pasar raya Mojosari adalah pasar tradisional terbesar di Kabupaten Mojokerto, jadi tidak heran apabila pasar raya mojosari adalah pasar yang ramai di padati penjual dan pengunjung/pembeli setiap harinya. Pasar raya mojosari selalu berkembang lebih baik dari tahun ke tahun, adapun jejak prestasi yang pernah didapatkan oleh pasar raya Mojosari, salah satunya

⁴⁴ Observasi di Pasar Raya Mojosari Kabupaten Mojokerto, 20 Maret 2023.

⁴⁵ Diakses di <https://siskaperbapo.jatimprov.go.id/profilpasar/detail/121/profil>, pada tanggal 27 Juli 2023, pukul 19.00.

yaitu mendapat predikat juara pertama di ajang perlombaan pasar-pasar tradisional tertib ukur se JATIM (Jawa Timur). Mojosari sendiri adalah kecamatan yang padat penduduk, karena mojosari dikenal sebagai ibu kota dari kabupaten Mojokerto. Bahkan pada masa ini ada beberapa kantor/gedung pemerintahan yang dipindahkan, dari yang awalnya di pusat kota Mojokerto berpindah ke mojosari.⁴⁶

3. Visi dan Misi

a. Visi

Mewujudkan ekonomi daerah yang mandiri, berdaya saing, berkeadilan dan berbasis pada ekonomi kerakyatan melalui peningkatan fasilitas pembangunan infrastruktur daerah, serta peningkatan pelayanan terhadap pedagang, pengunjung, dan pembeli dengan pengelolaan pasar yang efektif.

b. Misi

- 1) Meningkatkan Perekonomian
- 2) Meningkatkan fasilitas infrastruktur
- 3) Mengembangkan pengelolaan yang efektif⁴⁷

4. Letak geografis

Alamat pasar raya mojosari kabupaten Mojokerto terletak di Jalan. Pemuda, Dusun Seduri Rw. III, Desa Seduri, Kecamatan Mojosari, Kabupaten Mojokerto, Provinsi Jawa Timur.

a. Luas Lahan : 30.000 m²

⁴⁶ Diakses di http://p2k.unkris.ac.id/ind/1-3065-2962/Mojosari_42225_s2-unkris_p2k-unkris.html, pada tanggal 27 Juli 2023, pukul 20.30.

⁴⁷ Observasi di Pasar Raya Mojosari Kabupaten Mojokerto, 20 Maret 2023.

- b. Luas Bangunan : 8.407 m²
- c. Sebelah Utara : Kantor Desa Seduri
- d. Sebelah Selatan : Tugu Kota Mojosari
- e. Sebelah Barat : Ruko dan SPBU
- f. Sebelah Timur : Rumah Warga Seduri

Dengan keseluruhan total pedagang kios berjumlah 139, dan pedagang stan/los (bukan tempat permanen) berjumlah 1430. Tetapi keseluruhan jumlah total pedagang tersebut tidak berjalan secara bersamaan, ada yang tidak menentu, ada yang pagi, siang, sore, maupun malam hari.⁴⁸

Tabel 4.1 Profil Pasar Raya Mojosari Kabupaten Mojokerto

Nama Pasar	Pasar Raya Mojosari Kabupaten Mojokerto
Alamat Pasar	Jl. Pemuda, Dusun Seduri Rw. III, Desa Seduri, Kecamatan Mojosari, Kabupaten Mojokerto
Luas Lahan	30.000 m ²
Luas Bangunan	8.407 m ²
Utara Pasar	Kantor Desa Seduri
Selatan Pasar	Tugu Kota Mojosari
Barat Pasar	Ruko dan SPBU
Timur Pasar	Rumah Warga Seduri
Pedagang Kios	berjumlah 139
Pedagang Stan	berjumlah 1430

Sumber : Profil pasar raya Mojosari Kabupaten Mojokerto, diakses melalui <https://siskaperbapo.jatimprov.go.id/profilpasar/detail/121/profil>

⁴⁸ Observasi di Pasar Raya Mojosari Kabupaten Mojokerto, 20 Maret 2023.

5. Jenis barang yang diperjual belikan

Adapun beberapa barang yang diperjual belikan di pasar raya mojosari kabupaten Mojokerto adalah sebagai berikut :

- a. Makanan Matang (Soto, Bakso, Mie Ayam, Bubur dll)
- b. Kue Basah (terang bulan, kue cupit, dll)
- c. Lauk Pauk
- d. Sayur Mayur
- e. Buah-Buahan
- f. Bahan bumbu, bawang, rempah
- g. Bahan Sembako
- h. Hewan (Ayam, Ikan, Bebek)
- i. Barang Pecah Bela
- j. Frozen food
- k. Kebutuhan Sandang (Baju, Sandal, Sepatu, dll)
- l. Dan Lain Lain.

Di pasar raya Mojosari Kabupaten Mojokerto pedagang yang menjual kebutuhan sandang kebanyakan berjualan di kios kecil atau di area dalam bangunan dalam pasar, dan cenderung buka tidak terlalu pagi. Berbeda dengan para pedagang kebutuhan pangan yang mayoritas berjualan di stan/los sekitaran bangunan gedung pasar, dan cenderung buka di pagi-pagi buta. Ada juga pedagang yang membuka dagangannya pada sore hari bahkan malam hari.⁴⁹

⁴⁹ Observasi di Pasar Raya Mojosari Kabupaten Mojokerto, 20 Maret 2023.

B. Penyajian Data Dan Analisis

Proses lanjutan penulisan skripsi pada tahap ini ialah menyajikan hasil data yang diperoleh selama peneliti melakukan penelitian secara langsung ke lapangan. Setelah proses pengumpulan data di lapangan dirasa cukup, peneliti bisa memasukkan data tersebut pada penulisan skripsi. Data-data penelitian harus disesuaikan dengan teknik pengumpulan data, kemudian dikemukakan secara rinci. Berikut ini adalah rincian penyajian data disertai analisis :

Pasar Mojosari merupakan pasar tradisional terbesar di Kabupaten Mojokerto, jadi tidak heran apabila pasar tersebut setiap harinya selalu ramai dipadati masyarakat, baik yang datang sebagai pedagang maupun sebagai pengunjung dan pembeli. Hal ini dibenarkan oleh bapak Hadi yang merupakan pedagang buah selama 23 tahun di pasar Mojosari, dalam kesempatan wawancara beliau mengatakan :

Saya membuka usaha perdagangan ini pada tahun 1999 an, dimana pada saat itu area pasar tergolong masih kecil, tidak terlalu ramai pengunjung, dan lebih banyak pedagang memilih berjualan di emperan karena terbatasnya modal jika harus menyewa kios. Kemudian dari tahun ke tahun pasar menjadi semakin ramai, jumlah pedagang semakin banyak, dan area pasar menjadi semakin luas lagi mbak jadi seluas sekarang ini. Mangkannya disebut pasar tradisional terbesar Mojokerto, jadi sering kali didatangi pemerintah daerah juga.⁵⁰

Pasar Mojosari dahulunya merupakan pasar kecil dengan sedikit pedagang, namun selama beberapa puluh tahun pasar Mojosari berdiri, selalu berkembang lebih baik sehingga pasar semakin ramai dan terus bertambah jumlah pedagang setiap tahunnya. Hal tersebut diperkuat dengan data wawancara peneliti dengan informan lainnya yaitu bapak Mahfud selaku

⁵⁰ Hadi, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 12 Maret 2023.

penjaga parkir motor di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto, beliau mengatakan :

Bapak saya dulu tukang parkir disini semenjak 1990 an, jadi dari remaja saya sering main-main kesini sambil bantu bapak. Dulu area pasar masih kecil mungkin hanya satu deretan penjual, kalau sekarang karena semakin bertambah jumlah pedagangnya. Dari tahun ke tahun selalu bertambah terus jadi semakin lengkap juga kebutuhan yang tersedia, sehingga semakin banyak pula pengujungnya. Pasar ini berkembang terus mbak semakin maju dan pernah juara lomba pasar tradisional tertib ukur se Jawa Timur.⁵¹

Dengan bertambahnya jumlah pedagang maka jenis dagangan semakin lengkap sehingga para pengunjung pun semakin banyak. Dengan perkembangan pasar yang pesat menjadikan pasar Mojosari mendapatkan beberapa prestasi. Hal tersebut diperkuat kembali oleh informan lainnya yaitu ibu Nafisah pengunjung pasar, beliau mengatakan :

Saya sebagai warga asli desa seduri sini, saya melihat perkembangan pasar yang semakin berkembang maju seperti ini ikut merasa bangga. Memang saya selalu belanja kesini karena dekat jadi tidak bisa membedakan pasar sini dengan pasar lain. Tapi memang disini sudah lengkap semua kebutuhan tersedia, jadi saya tidak perlu belanja ke tempat lain lagi.⁵²

Dari data wawancara peneliti dengan informan di atas, menyimpulkan bahwa pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto selalu berkembang lebih maju dari tahun ke tahun. Yang awalnya merupakan pasar kecil dengan sedikitnya pedagang. Kemudian dengan berkembangnya pasar dari tahun ke tahun, membuat pasar Mojosari menjadi pasar yang dipadati oleh aktifitas masyarakat setiap harinya, sehingga mendapat predikat pasar tradisional

⁵¹ Mahfud, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 15 Maret 2023.

⁵² Nafisah, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 15 Maret 2023.

terbesar di Kabupaten Mojokerto serta mendapat prestasi di beberapa ajang perlombaan pasar.

1. Kondisi Pedagang Kaki Lima Di Pasar Mojosari Kab. Mojokerto Pada Masa Pandemi Covid-19.

a. Usaha Pedagang Kaki Lima



Gambar 4.1 Kondisi Pasar Mojosari

Kondisi PKL di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto berjalan normal seperti kegiatan jual beli pada umumnya, dengan kondisi pasar

yang selalu ramai membuat PKL mengalami penjualan yang stabil.

Walaupun PKL merupakan pelaku usaha yang memiliki modal relatif kecil tetapi dengan penjualan yang stabil mereka dapat mengejar target

usahanya. Hal tersebut dibenarkan oleh ibu Riska pedagang mendoan,

pada saat melakukan wawancara. Ibu Riska mengatakan :

Setiap hari saya hanya buka sekitar 3 jam per hari mulai subuh sampai sekitar 07.00 an, karena dagangan saya selalu diambil welijo (pedagang sayur keliling), ditambah dengan banyaknya pembeli tiap pagi. Ramainya pasar membuat dagangan saya setiap hari habis terjual, sesekali pernah tersisa tapi hanya sedikit bisa dimakan sendiri dirumah, ya Alhamdulillah

dagangan saya laku sesuai dengan target penjualan dan bisa mencukupi kebutuhan sehari-hari saya dan keluarga.⁵³

Dengan penjualan yang stabil PKL tidak hanya dapat mengejar target usahanya, namun juga dapat memenuhi kebutuhan sehari-harinya serta keperluan lainnya. Hal tersebut juga dijelaskan oleh informan lainnya yang bernama bapak Haikal pedagang *sego coklat*. Dalam kesempatan wawancara bapak Haikal mengatakan :

Saya membuka usaha di tahun 2019 dengan menjual nasi berbagai macam lauk salah satunya seperti ayam suwir, telur balado, sambel goreng, dll. Kemudian belum genap satu tahun menjalankan usaha sudah ada pandemi covid-19 mbak. Waktu di awal-awal membuka usaha Alhamdulillah selalu ramai pembeli, walaupun baru beberapa bulan membuka usaha dengan modal yang sedikit, tetapi bisa di bilang lancar dan stabil sesuai dengan target, karena bisa balik modal, bisa membayar pelunasan cicilan gerobak saya ini dan mendapatkan keuntungan walaupun masih sedikit-sedikit.⁵⁴

Kondisi pasar yang ramai pengunjung membuat usaha PKL berjalan sesuai target usahanya serta mendapatkan keuntungan yang cukup banyak. Pasar Mojosari dipadati pembeli tidak hanya di pagi hari saja, namun di sore hari pun masih banyak masyarakat yang melakukan aktivitas disana. Seperti yang dijelaskan oleh ibu Nafisah, yang merupakan pengunjung/pembeli. Dalam kesempatan wawancara ibu Nafisah mengatakan :

Hampir setiap hari saya ke pasar sini, karena rumah saya dekat sekali kurang lebih 100 meter. Padahal saya berangkat pagi-pagi, tetapi parkir motor sudah dipadati motor pengunjung, karena memang sangat ramai kalau pagi banyak ibu-ibu belanja. Tapi tidak hanya pagi saja, sore sampai malam pun tetap ramai, banyak penjual gerobakan makanan di area skitaran pasar, jadi

⁵³ Riska, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 12 Maret 2023.

⁵⁴ Haikal, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

saya sebagai warga dekat sini merasa senang melihat usaha para pedagang selalu ramai.⁵⁵

Dari hasil wawancara dengan beberapa informan diatas, dapat disimpulkan bahwa kondisi PKL dan situasi pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto dalam kondisi normal serta berkembang stabil sesuai dengan tujuan/target usaha. Usaha para pedagang selalu ramai dikunjungi pembeli dan laku terjual, dengan jumlah pedagang yang semakin banyak juga membuat jumlah pengunjung semakin banyak.

b. Penataan Ruang Pedagang Kaki Lima

1) Lokasi



Gambar 4.2 Pintu Masuk Pasar Mojosari

PKL dalam penelitian ini merupakan pedagang di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto. Pasar Mojosari selalu ramai dikunjungi oleh masyarakat sekitar karena letak pasar yang terbilang strategis karena di sekitar pasar merupakan wilayah padat

⁵⁵ Nafisah, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

menduduk. Hal tersebut dibenarkan oleh bapak Haikal pedagang *sego coklat*. Dalam kesempatan bapak Haikal mengatakan :

Alhamdulillah pasar selalu ramai, bahkan pasar sini yang paling ramai dibanding pasar-pasar lain yang ada di daerah Mojokerto. Mungkin karena sebelah-sebelahnya pasar sini daerah padat aktifitas penduduk jadi enak kemana-mana sekalian mampir ke pasar sini. Pedagang asongan di terminal mojosari situ kan selalu kulak kesini semua, terus bapak-bapak polsek sebelah juga sering makan siang kesini, kalau ada acara di kelurahan sebelah juga pasar sini ikut ramai, dan banyak anak-anak sekolah juga sering mampir beli makanan disini.⁵⁶

Pasar Mojosari selalu ramai dikunjungi masyarakat sekitar karena dekat dengan kantor kelurahan, terminal, polsek, sekolahan, dan perkampungan warga, jadi terbilang wilayah strategis. Kemudian diperkuat dengan data wawancara peneliti dengan bapak Ali, pedagang tempe. Dalam kesempatan wawancara bapak Ali mengatakan :

Kondisi pasar selalu ramai, terutama di pagi hari seperti ini penuh dengan pengunjung dan pembeli yang kebanyakan ibu-ibu, mulai dari area depan parkir sampai belakang pasar. Apalagi pasar sini dikelilingi tempat-tempat padat aktivitas pagi hari, seperti sekolahan dan kantor kelurahan jadi banyak yang mampir dipagi hari untuk sarapan dan belanjakebutuhan.⁵⁷

Dari hasil wawancara dengan beberapa informan diatas, dapat disimpulkan bahwa letak pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto terbilang wilayah strategis karena dekat dengan terminal, Polsek, kelurahan, sekolahan dan desa/rumah-rumah

⁵⁶ Haikal, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

⁵⁷ Ali, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

warga seduri. Terutama di pagi hari pasar ramai karena banyak masyarakat yang berbelanja dan membeli sarapan.

2) Waktu Berdagang

Waktu berdagang PKL di pasar Mojosari sangat beragam, di malam hari pun masih banyak pedagang di sekitar depan pasar, biasanya di pagi hari banyak pedagang yang membuka usahanya sampai siang hari, kemudian di sore dan malam hari kebanyakan pedagang makanan matang. Mengenai jam buka pasar dapat dikatakan 24 jam, karena dari pagi, siang, sore, dan malam tetap ada banyak pedagang. Hal tersebut dijelaskan oleh bapak Haikal, pedagang *sego cokot*, bapak Haikal mengatakan :

Di sini tidak ada jam buka dan tutupnya mbak, ya terserah pedagangnya saja. Tapi kebanyakan yang jualan dari pagi kemudian dhuhur nya sudah tutup, seperti saya ini kan jualan nasi gigit dari pagi ya sekitar jam 06.00 Wib kemudian sekitar jam 12.00 sudah siap-siap tutup, kadang jam sepuluh atau jam sebelas sudah habis ya pulang. Terus nanti sore banyak pedagang lagi di sekitaran depan pasar sampai malam wes itu, pedagang nasi-nasi itu.⁵⁸

Melihat mayoritas pedagang yang buka dari pagi hingga siang, kemudian yang dari sore hingga malam, tentunya para pedagang menyesuaikan barang/jasa yang dijual dengan kebutuhan pembeli. Hal tersebut diperkuat oleh wawancara peneliti dengan bapak Ali, pedagang tempe. Dalam kesempatan wawancara, bapak Ali mengatakan :

⁵⁸ Haikal, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

Jam dagang saya tidak menentu mbak, saya buka jam 04.30 WIB sampai dagangan saya habis baru pulang, tetapi kalau sudah dhuhur masih tersisa kadang saya pulang, saya bawa pulang sisa dagangannya. Biasanya dhuhur itu sudah lumayan sepi banyak pedagang yang tutup. Kemudian agak sore an baru ada pedagang-pedagang lain yang berjualan sampai malam. Tentunya menyesuaikan kebutuhan pembeli saja mbak, seperti saya penjual tempe ya pagi, karena kalau sore atau malam jarang sekali orang mencari tempe.⁵⁹

Dari hasil wawancara dengan beberapa informan diatas, dapat disimpulkan bahwa waktu berdagang PKL di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto kebanyakan tergolong menjadi dua, yaitu antara pagi sampai siang hari dan sore sampai malam hari. Para pedagang menyesuaikan dagangan yang dijual dengan kebutuhan pembeli pada waktu yang diperkirakan.

3) Sarana Fisik dan Jenis Dagangan



Gambar 4.3 Wawancara Peneliti Dengan Bapak Haikal Pedagang Sego Cokot

⁵⁹ Ali, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

Di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto memang tersedia beberapa bangunan ruko kecil yang bisa di beli atau di sewa, tetapi para pedagang kebanyakan memilih berdagang di lapak sendiri yang tidak permanen, contohnya seperti memakai gerobak dorong, gerobak pikul, gelaran alas di emperan, meja kayu, dan membuat sepetak tempat dari kayu yang tidak permanen. Hal tersebut dijelaskan oleh bapak Haikal, pedagang *sego cokot*, dalam kesempatan wawancara bapak Haikal mengatakan :

Di gedung dalam itu banyak ruko yang masih kosong, ya yang nempatin ya cuma pedagang barang kebutuhan sandang seperti baju-baju, kain, sepatu, tas, mungkin biar tidak bongkar pasang setiap hari. Kalau pedagang kaki lima seperti saya ya mending uang sewa ruko nya dibuat modal dagang saja. Bahkan mayoritas pedagang disini merupakan pedagang kaki lima emperan, yang membuka usaha di emperan alas seadanya, di meja-meja kayu, di keranjang, di gerobak dorong, gerobak pikul, dan seperti saya ini pakai kios kayu kemudian saya tambahkan atap terpal dengan sangahan kayu yang tidak permanen.⁶⁰

Pasar Mojosari yang merupakan pasar tradisional terbesar sekabupaten Mojokerto, tentunya ada berbagai macam jenis dagangan yang tersedia. Yang paling sering ditemui, yaitu pedagang makanan matang, kemudian bahan masakan dan sayur, kemudian buah segar, ada juga hewan ternak, yang paling sering di cari yaitu tempe, tahu, sosis, ikan, dan lainnya. Hal tersebut dijelaskan oleh bapak Haikal pedagang *sego cokot*, dalam kesempatan wawancara bapak Haikal mengatakan :

⁶⁰ Haikal, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

Sepertinya jenis dagangan disini sangat banyak, bahkan berbagai macam kebutuhan apa saja ada semua. Kalau pagi begini kebanyakan ya seperti saya ini jualan nasi, sebelah saya bubur ayam. Agak masuk kesana sederet sayur bahan masakan, buah-buahan juga banyak. Di area belakang yang agak berbau ada hewan-hewan ternak, oh iya itu didepan yang paling sering dicari orang pedagang tempe tahu.⁶¹

Dari hasil wawancara dengan beberapa informan di atas, dapat disimpulkan bahwa sarana fisik dan jenis dagangan PKL di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto sangat beragam. Kebanyakan PKL menggunakan sarana fisik tidak permanen yang mereka buat sendiri daripada harus menyewa kios. Dengan jenis dagangan yang hampir semua kebutuhan tersedia menjadikan pasar semakin ramai dikunjungi setiap harinya.

4) Pola Penyebaran dan Pelayanan



Gambar 4.4 Wawancara Dengan Bapak Mahfud Penjaga Parkiran

⁶¹ Haikal, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

Di pagi hari area dalam pasar ramai dipadati pedagang dan pembeli karena kebanyakan ibu-ibu berbelanja kebutuhan rumah dan keluarga. Kemudian pada sore dan malam hari kebanyakan pedagang memenuhi area sekitar pinggiran dan depan pasar, karena jalanan ramai sehingga membuka peluang banyaknya pembeli. Hal tersebut dijelaskan oleh bapak Mahfud penjaga parkir, bapak Mahfud mengatakan :

Saya menjaga parkir di pagi hari sampai menjelang sore saja, sore itu pun sudah sepi. Karena area pasar ramai di pagi sampai siang hari jadinya pengunjung memarkirkan motornya supaya tidak ribet ketika berbelanja di pasar, apalagi ibu-ibu tiap pagi full. Kalau sore itu sudah mulai berkurang pedagangnya, kebanyakan pedagang sore dan malam hanya di area sekitaran depan pasar yang samping jalan, kan kalau malam jalanan ramai.⁶²



Gambar 4.5 Unit PKL di Pasar Mojosari

Di pasar Mojosari kebanyakan unit pedagang kaki lima menetap, yaitu kebanyakan pedagang membuka usahanya setiap

⁶² Mahfud, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

hari ditempat yang sama dan waktu yang sama, walaupun lapak mereka tidak permanen. Terdapat juga unit yang tidak menetap dan setengah menetap, seperti pedagang gerobakan dan keranjang pikul. Hal tersebut dijelaskan oleh bapak Mahfud penjaga parkir.

Dalam kesempatan wawancara bapak Mahfud mengatakan :

Unit pedagang kaki lima mayoritas ya menetap, setiap hari berjualan ditempat yang sama dan jam jualannya sama. Mangkannya itu mereka bangun kios kecil-kecilan dari kayu, ya walaupun tidak permanen dan gampang dirusak, tetapi mereka melakukan itu untuk melindungi dagangannya biar tidak kepanasan dan tidak kehujanan waktu berjualan. Ada juga unit pedagang kaki lima yang tidak menetap dan setengah menetap, seperti pedagang bubur ayam itu pakai gerobak, kadang pedagang cilok di sepeda juga mangkal disini, pedagang buah di keranjang juga tiap pagi kesini.⁶³

Dari hasil wawancara dengan beberapa informan diatas, dapat disimpulkan bahwa pola penyebaran dan pelayanan PKL di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto, di pagi hari area dalam pasar dipadati pengunjung karena kebanyakan kebutuhan tersedia di dalam pasar, sedangkan di sore dan malam hari kebanyakan pedagang memadati area depan pasar karena melihat peluang pembeli yang sedang melakukan perjalanan.

c. Kondisi PKL di Masa Pandemi Covid-19

Semenjak pandemi covid-19 aktifitas jual beli masyarakat di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto menjadi terhambat, dapat dilihat dari sepiunya pengunjung ditambah dengan berkurangnya pedagang dari

⁶³ Mahfud, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

waktu ke waktu. Perubahan drastis yang terjadi semenjak pandemi covid-19 dapat dilihat dari segi lokasi, keuangan, dan non keuangan, seperti penjabaran berikut :

1) Lokasi

Diketahui semenjak pandemi covid-19 semakin meluas maka timbul adanya kepanikan ditengah masyarakat akan penularan virus corona tersebut, yang kemudian berdampak pada sepi situasi di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto. Hal tersebut membuat para pedagang juga mengkhawatirkan kondisi dagangannya yang kian hari kian menurun. Hal tersebut dibenarkan oleh ibu Riska, pedagang mendoan, yang ditemui peneliti pada saat melakukan wawancara ibu Riska mengatakan :

Sebelum corona menyebar di sini, saya kira itu hanya penyakit yang menyebar di Jawa Barat saja hanya di berita-berita televisi, tidak pernah menyangka kalau bakal sampai kesini dan membuat kondisi dagangan saya menurun drastis karena sepi pembeli. Semenjak itu pasar langsung sepi, kemudian banyak himbauan pemerintah juga, jadi pas awal-awal itu saya sempat tidak berjualan sekitar satu bulan lebih karena takut kena virus dan takut semakin rugi lagi. Saya juga berfikir walaupun tempe, tahu adalah makanan yang setiap hari di cari pembeli, tetapi mungkin semenjak pandemi orang-orang lebih memilih menyimpan makanan di kulkas seperti telur, ikan, dan sosis.⁶⁴

Situasi pasar yang sepi terjadi karena sepi pengunjung serta semakin berkurangnya pedagang, banyak pedagang yang mengalami kerugian sehingga dengan terpaksa harus menutup dagangannya. Kemudian diperkuat oleh wawancara peneliti dengan

⁶⁴ Riska , diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 12 Maret 2023.

informan lain yang bernama bapak Haikal, pedagang *sego cokot*. Dalam kesempatan wawancara di lapangan bapak Haikal menyampaikan :

Nah semenjak pandemi covid-19 semakin meluas di daerah Mojokerto sampai Mojosari, penjualan sangat menurun sekali, sedangkan dagangan saya inikan masakan matang yang tidak bisa bertahan sehari-hari jadi semakin lama kerugian semakin terasa. Saya berfikir semenjak ada virus corona ini orang-orang lebih memilih masak sendiri dirumah daripada membeli lauk matang di luar. Dalam menghadapi situasi pandemi saya juga kebingungan, kan istilahnya saya baru mentis usaha baru setahun tapi sudah kacau.⁶⁵

Dari hasil wawancara dengan beberapa informan di atas, dapat disimpulkan bahwa kondisi krisis yang dialami PKL di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto saat menghadapi situasi pandemi covid-19 sangat memprihatinkan. Situasi pandemi covid-19 membuat masyarakat panik sehingga memilih untuk berdiam diri dirumah, menjadikan pasar sepi pembeli, dan berujung membuat usaha pedagang mengalami kerugian atau penurunan yang drastis.

2) Keuangan

Dengan kondisi pandemi covid-19 yang dihadapi PKL di pasar Mojosari membuat keuangan usaha menjadi tidak stabil dan menurun drastis dibandingkan dengan kondisi sebelum pandemi covid-19. Hal tersebut dibenarkan oleh bapak Haikal yang merupakan pedagang *sego cokot*. Dalam kesempatan wawancara di lapangan bapak Haikal menyampaikan :

⁶⁵ Haikal, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

Tabel 4.2 Catatan Keuangan Bulanan Pedagang *Sego Cokot***Catatan Keuangan Bulanan (Juli 2019)**

Keterangan	Pemasukan	Pengeluaran	Saldo
Saldo	Rp 4.000.000		Rp 4.000.000
Beras 5kg 55*30 hari		Rp 1.650.000	Rp 2.350.000
Belanja 180*30 hari		Rp 5.400.000	-Rp 3.050.000
penjualan			
75 porsi/hari*30=2250			
tidak terjual 160 porsi			
2090 porsi * 6000	Rp 12.540.000		Rp 9.490.000
Cicilan Kios		Rp 200.000	Rp 9.290.000
Air 5000*30		Rp 150.000	Rp 9.140.000
Gaji 2 jt 500 * 2 orang		Rp 5.000.000	Rp 4.140.000
Sisa Saldo			Rp 4.140.000

Catatan Keuangan Bulanan (Juli 2020)

Keterangan	Pemasukan	Pengeluaran	Saldo
Saldo	Rp 2.500.000		Rp 2.500.000
Beras 3kg 33*30 hari		Rp 990.000	Rp 1.510.000
Belanja 180*30 hari		Rp 3.300.000	-Rp 1.790.000
penjualan			
75 porsi/hari*30=2250			
tidak terjual 160 porsi			
2090 porsi * 6000	Rp 6.060.000		Rp 4.270.000
Kebersihan 2000*30		Rp 60.000	Rp 4.210.000
Air 5000*30		Rp 150.000	Rp 4.060.000
Gaji		Rp 2.500.000	Rp 1.560.000
Sisa Saldo			Rp 1.560.000

Sumber : Bapak Haikal Pedagang *Sego Cokot* Di Pasar Mojosari

Melihat catatan keuangan usaha dagang saya sekarang ini lumayan jauh dari sebelum pandemi covid-19 dulu. Dimana sekarang usaha saya mengalami penurunan yang sangat drastis, bahkan saya harus memberhentikan adik saya terlebih dahulu untuk bekerja membantu saya karena saya tidak bisa membayar gajinya. Sebelum pandemi bisa membayar gaji 2 orang yaitu saya adik saya, setelah pandemi hanya gaji saya. Dan sisa saldo perbulan pun tiap bulan sedikit demi sedikit naik, kalau setelah pandemi malah terus menurun tiap bulannya.⁶⁶

Seluruh PKL di pasar Mojosari mengalami penurunan yang cukup drastis pada pendapatan usahanya. Bahkan ada beberapa pedagang yang harus mengurangi jumlah dagangannya supaya tidak semakin rugi apabila tidak laku terjual. Hal tersebut juga diperkuat oleh wawancara peneliti dengan informan lain, yang bernama bapak Hadi, pedagang buah. Dalam kesempatan wawancara di lapangan bapak Hadi mengatakan :

Semenjak pandemi covid-19 saya sering rugi, buah saya banyak yang busuk karena tidak ada yang beli. Uang penjualan juga tidak stabil kemudian dari yang dulu saya pedagang buah-buahan banyak macam, sedikit demi sedikit saya mengurangi penjualan buah yang mudah busuk dan kondisi uang yang tidak cukup buat masak buah banyak. Akhirnya sekarang saya hanya berjualan buah pisang saja, karena adik saya punya kebun pisang yang lumayan luas jadi saya dikasih harga yang murah. Kemudian saya juga mengambil pisang ke orang lain yang kebetulan teman saya juga, jadi harganya tidak terlalu mahal. Saya tidak punya catatan keuangan mbak, yang penting uang terus berputar saja alhamdulillah.⁶⁷

Dari hasil wawancara dengan beberapa informan dapat disimpulkan bahwa kondisi krisis yang dialami PKL di pasar

⁶⁶ Haikal, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

⁶⁷ Hadi, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

Mojosari saat menghadapi situasi pandemi covid-19 sangat berdampak besar terhadap kondisi keuangan usahanya. Semenjak pandemi tersebut para pedagang mengalami penurunan pendapatan usaha, sehingga harus melakukan berbagai cara untuk dapat terus mempertahankan usahanya dalam situasi krisis tersebut.

3) Non Keuangan

Situasi pandemi covid-19 yang menimpa usaha PKL di pasar Mojosari menimbulkan adanya kepanikan dari para pedagang terhadap keberlangsungan usahanya dalam menghadapi kondisi yang krisis. Sudah ada beberapa pedagang yang gagal mempertahankan usahanya dan harus gulung tikar, sehingga hal tersebut semakin membuat situasi pasar menjadi *getting* pada situasi pandemi covid-19. Hal tersebut dibenarkan oleh bapak Yanto, yang merupakan pedagang bubur ayam. Dalam kesempatan wawancara di lapangan, bapak Yanto mengatakan :

Semenjak pandemi covid-19 dagangan saya hampir setiap hari tersisa cukup banyak, bahkan pernah hanya laku 4 porsi saja dalam sehari. Kemudian kerugian yang terus terjadi tersebut membuat saya berfikir dan memutuskan untuk tidak berjualan sementara waktu. Saya sempat berhenti berjualan sekitar 2 bulan waktu itu, karena ya setiap hari rugi daripada semakin bangkrut nantinya. Mau bekerja di bidang lain juga saya lulusan SD bisanya membuat bubur ini saja, jadi saya waktu itu hanya dirumah membantu tetangga saya yang sedang renovasi rumah alhamdulillah dikasih upah.”⁶⁸

Dengan sumber daya manusia yang cukup rendah, membuat banyak pedagang yang bangkrut dan menutup dagangannya, hal

⁶⁸ Yanto, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

tersebut dikarenakan kebingungan yang dialami pedagang tersebut sehingga tidak bisa mengambil tindakan untuk mempertahankan usahanya. Hal tersebut diperkuat dengan data wawancara peneliti dengan informan lain yang bernama ibu Riska, pedagang mendonan, yang ditemui peneliti pada saat melakukan wawancara di lapangan.

Ibu Riska mengatakan :

Semenjak pandemi itu pasar langsung sepi pengunjung, dan membuat kondisi pasar lesu. Selain karena faktor dari berkurangnya pengunjung, pasar juga menjadi semakin sepi karena berkurangnya pedagang kaki lima yang sebelumnya sangat banyak. Dalam situasi pandemic ini kian hari kian banyak pedagang yang mengalami kerugian bahkan sampai bangkrut dan harus gulung tikar. Seperti pedagang sayuran yang dulu lapaknya didepan saya, orangnya memang sudah tua dan kurang bisa berkomunikasi dengan baik karena perbedaan bahasa. Ketika pandemi orangnya sangat terlihat kebingungan, sayurannya juga sering tersisa banyak, akhirnya tidak lama saat pandemi ini terlihat sudah bersih tempat jualannya.⁶⁹

Dari hasil wawancara dengan beberapa informan dapat disimpulkan bahwa kondisi usaha PKL di pasar Mojosari saat menghadapi pandemi sangat memprihatinkan. Banyaknya pedagang yang panik dan bingung terhadap tindakan yang harus dilakukan untuk mempertahankan usahanya. Hal itu didasari oleh sumber daya manusia yang masih rendah, tingkat pendidikan yang cukup rendah, serta kurangnya pengetahuan mengenai kewirausahaan dan perkembangan teknologi.

⁶⁹ Riska , diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 12 Maret 2023.

2. Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Menanggulangi Kerugian Akibat Pandemi Covid-19.

Kondisi pasar yang sangat menurun akibat adanya pandemi covid-19 membuat para pedagang mengalami kerugian yang cukup besar, bahkan ada beberapa pedagang yang harus gulung tikar karena bangkrut. Dari kerugian yang semakin lama semakin besar, maka para pedagang kaki lima di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto harus mempunyai strategi untuk dapat terus mempertahankan usahanya dalam menghadapi situasi pandemi ini. Adapun strategi yang harus dilakukan para pedagang kaki lima yaitu akan penulis paparkan melalui hasil wawancara.

a. Strategi Menghadapi Situasi Pandemi Covid-19

1) Melakukan restrukturisasi kredit

Ada beberapa pedagang yang meminjam pada sejenis bank Mekar tetapi sangat sulit untuk mengajukan perpanjangan waktu pelunasan hutang. Hal tersebut dibenarkan ibu Riska, pedagang

mendoan, yang ditemui peneliti pada saat melakukan wawancara,

ibu Riska mengatakan :

Semenjak pandemi saya menjadi pelanggan pinjaman uang ke pak kamis, walaupun bunganya agak besar tetapi kita bisa mencicil pinjaman tersebut tiap minggu, ya lumayan untuk membantu perputaran uang. Saya pernah belum ada uang saat jatuh tempo pembayaran cicilan, kemudian saya mencoba mengajukan keringanan, tetapi sangat sulit karena perjanjian awal memang harus membayar sesuai tanggalnya. Tetapi saya terus mencoba meminta kelonggaran karena memang sedang tidak ada uangnya, alhamdulillah dikasih kelonggaran waktu 3 hari.”⁷⁰

⁷⁰ Riska , diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 12 Maret 2023.

Pinjaman uang pada bank Mekar atau pinjaman non formal yang dilakukan sebagian PKL di pasar Mojosari tersebut membuat pedagang harus membayar bunga pinjaman yang cukup besar, serta dengan pengajuan keringanan pada saat jatuh tempo pembayaran cicilan yang sangat susah.

2) Menunda rencana menambah modal kerja



Gambar 4.6 Wawancara Dengan Pedagang Mendoan

Dengan situasi pandemi covid-19 kebanyakan PKL di pasar Mojosari menunda rencana pengembangan usaha lebih besar, karena hal tersebut membutuhkan modal yang cukup banyak. Hal tersebut dibenarkan ibu Riska, pedagang mendoan, yang ditemui peneliti pada saat melakukan wawancara, ibu Riska mengatakan:

Saya baru saja menyewa kios permanen ini, dulu saya hanya pakai kotak besi ini saja buat berjualan. Setelah menyewa kios sebenarnya saya ingin mengisi kios dengan meja besar, memperbanyak jumlah dagangan atau variasi dagangan seperti sosis atau nugget. Tetapi dalam masa pandemi ini saya masih menunda rencana tersebut sampai

kondisi dapat kembali stabil. Karena penjualan di masa pandemi ini lumayan menurun dan tidak pasti, jadi untuk menghindari kerugian yang semakin banyak, sebaiknya menunda rencana pengembangan usaha tersebut.⁷¹

Mengembangkan tempat usaha merupakan upaya untuk menarik kenyamanan pembeli, tetapi hal tersebut harus ditunda terlebih dahulu karena memerlukan biaya yang cukup banyak. Hal tersebut diperkuat oleh wawancara peneliti dengan bapak Haikal, pedagang *sego cokot*. Dalam kesempatan wawancara di lapangan, bapak Haikal mengatakan :

Sebenarnya ada rencana pembeli tempat duduk/kursi untuk pelanggan yang menunggu supaya tidak berdiri. Tetapi rencana tersebut sepertinya harus ditunda karna takut modalnya tidak cukup dan untuk kebutuhan yang lainnya dulu. Mungkin nanti saat keuangan usaha sudah dapat stabil baru bisa mewujudkan rencana tersebut.⁷²

Dari hasil wawancara dengan beberapa informan dapat disimpulkan bahwa menunda rencana penambahan modal kerja yang dilakukan PKL di pasar Mojosari dilakukan guna untuk mengantisipasi keperluan/kebutuhan lain yang memerlukan biaya.

Rencana penambahan modal untuk mengembangkan usaha dapat dilakukan setelah kondisi stabil kembali.

3) Menegosiasikan biaya sewa

Beberapa pedagang yang menyewa kios telah melakukan negosiasi dengan pengelola pasar, dan mereka mendapat keringanan biaya sewa 20% tiap bulannya sampai batas waktu yang belum

⁷¹ Riska , diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 12 Maret 2023.

⁷² Haikal, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

ditentukan . Hal tersebut dibenarkan ibu Riska, pedagang mendoan, pada saat wawancara di lapangan, ibu Riska mengatakan :

Sebelum saya menyewa kios ini, saya dan sebagian pedagang lain melakukan negosiasi kepada pengelola pasar, apabila ada penurunan biaya sewa kios kami akan menyewa kios. Kami memilih untuk menyewa kios supaya pembeli merasa lebih nyaman, karena pada situasi pandemi covid-19 semua orang lebih memperhatikan kebersihan, dan tidak dapat dipungkiri bahwa pedagang yang di kios terlihat lebih bersih daripada pedagang di emperan mesipun banyak pedagang emperan yang selalu mengutamakan kebersihan. Alhamdulillah pihak pengelola memberi potongan 20% dari sebelumnya.⁷³

Potongan harga yang diberikan oleh pihak pengelola pasar sebesar 20% dapat mempermudah PKL membuka usahanya serta supaya pembeli merasa lebih nyaman. Hal tersebut diperkuat oleh wawancara peneliti dengan ibu Ulfa, pedagang ikan. Dalam kesempatan wawancara di lapangan, ibu Ulfa mengatakan :

Awalnya saya pedagang ikan di motor, tidak memiliki lapak dagang yang bisa ditempati. Kemudian saya ikut menegosiasikan biaya sewa kios dan Alhamdulillah karena situasi pandemi covid-19 pihak pengelola pasar memberikan potongan harga yang awalnya 200.000 menjadi 160.000 saja tiap bulannya, sehingga saya tidak lagi berjualan diatas motor.⁷⁴

Dari hasil wawancara dengan beberapa informan dapat disimpulkan bahwa dengan menegosiasikan biaya sewa kios, dapat membantu PKL mempermudah membuka usahanya serta dapat memberikan kenyamanan pembeli, terlebih pengunjung di pasar Mojosari semenjak pandemi covid-19 lebih mengutamakan

⁷³ Riska , diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 12 Maret 2023.

⁷⁴ Ulfa, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

kebersihan pedagang. Dan yang paling penting PKL mendapatkan keringanan atas biaya sewa kios, yang mana biaya sewa semula sebesar Rp. 200.000 menjadi Rp. 160.000 perbulannya.

4) Bersikap transparan dengan para pekerja



Gambar 4.7 Wawancara Dengan Pedagang Mendoan

Para PKL di pasar Mojosari kebanyakan hanya ada satu pelaku usaha, biasanya ada beberapa yang dibantu oleh keluarganya, karena usaha PKL terbilang usaha kecil yang tidak memerlukan banyak tenaga kerja. Dengan bersikap transparan akan menciptakan suasana nyaman saat bekerja karena sudah saling percaya. Hal tersebut dibenarkan ibu Riska pedagang mendoan, pada saat melaukan wawancara, ibu Riska mengatakan :

Adik saya yang membantu kerja disini, jadi adik saya ini yang membawa dagangan ke pasar tiap pagi. Kemudian nanti agak siang adik saya berjualan keliling pakai sepeda motor, ditambah semenjak pandemi saya juga mencoba berjualan online adik saya ini yang mengantarkan pesannya. Saya terbuka baik itu masalah oprasional maupun masalah keuangan, dan pada kondisi pandemi

sekarang ini dia juga tau pemasukan berkurang drastis. Jadi tidak masalah saat gaji berkurang atau sesekali telat.⁷⁵

Meskipun pekerja yang membantu pedagang tersebut merupakan keluarganya sendiri, tetapi dengan bersikap transparan terhadap para pekerja akan menimbulkan kenyamanan satu sama lain saat bekerja. Karena dengan situasi yang nyaman akan membuat seseorang giat dalam melakukan pekerjaannya, serta apabila terjadi sesuatu akan dapat saling membantu dan mengerti satu sama lainnya.

5) Melakukan kerjasama promosi dengan pelaku usaha lain

Kerjasama dalam promosi dilakukan oleh beberapa pedagang di pasar Mojosari, salah satunya yaitu saling menitipkan sebagian dagangannya kepada pedagang lain. Karena bisa jadi terdapat peluang terjual saat dititikan ke pedagang lain. Hal tersebut dibenarkan ibu Riska pedagang mendoan, yang ditemui peneliti

pada saat melakukan wawancara, ibu Riska mengatakan :

Pedagang di pasar sini memang saling promosi mbak, ini mendoan juga saya ngambil dari pedagang lain, saya di rumah hanya produksi tempe dan tahu saja. Saya pun juga menitipkan sebagian tahu pada orang itu, karena orangnya jualan tempe, mendoan, dan ubi-ubi an, jadi ya saya menitipkan tahu disana. Jadi biar kerjasamanya enak, dapat saling menguntungkan satu sama lainnya. Alhamdulillah sekali walaupun sedikit-sedikit tapi membantu pemasukan sehari-hari usaha saya.⁷⁶

⁷⁵ Riska , diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 12 Maret 2023.

⁷⁶ Riska , diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 12 Maret 2023.

Saling menitipkan dagangan kepada pedagang lainnya merupakan bentuk kerjasama sebagian PKL di pasar Mojosari. Hal tersebut juga diperkuat oleh wawancara peneliti dengan bapak Haikal, pedagang *sego coklat*. Dalam kesempatan wawancara di lapangan bapak Haikal mengatakan :

Saya menempel beberapa poster penjualan saya di banyak tempat, banyak juga di tempat dagang lain. Tentunya saya izin dengan baik-baik untuk menumpang promosi dagangan saya, kemudian saya juga menawari beberapa orang tersebut apabila ingin menitip promosi juga ke saya, saya bersedia tinggal hubungi ke nomor yang tertera pada poster penjualan saya tersebut, insyaallah saya siap membantu mempromosikan.⁷⁷

Dari hasil wawancara dengan beberapa informan dapat disimpulkan bahwa bentuk kerjasama PKL di pasar Mojosari yaitu saling menitipkan dagangan kepada pedagang lain agar saling membantu dan saling menguntungkan. Serta dengan mempromosikan dagangan satu sama lain juga dapat membantu memperluas peluang mendapatkan pembeli.

6) Memperluas pasar dengan *go online*

Dengan pembatasan sosial saat pandemi covid-19, beberapa PKL di pasar Mojosari melakukan penjualan secara online. Penjualan online tersebut melalui aplikasi *whatsapp*, di mana aplikasi tersebut hanya bisa dijangkau oleh orang-orang yang kenal dan yang saling menyimpan nomer saja, tetapi sedikit banyak dapat membantu penjualan para pedagang. Hal tersebut dibenarkan ibu

⁷⁷ Haikal, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

Riska pedagang mendoan, yang ditemui peneliti pada saat melakukan wawancara di lapangan, ibu Riska mengatakan :

Semenjak pembatasan aktifitas pada situasi pandemi covid-19 ini, saya mencoba berjualan *online*. Salah satu strategi saya untuk mengembangkan dagangan saya agar tetap terjual, Alhamdulillah awalnya diajarin anak saya biar dagangan saya dijual secara *online* juga, jadi sore malam itu saya promosikan ke orang-orang lewat *whatsapp*, kemudian pagi nya adik saya ini yang mengantarkan ke rumah pembeli supaya mereka tidak perlu keluar rumah dan memang adik saya bagian berjualan keliling pakai motor.⁷⁸

Dengan penjualan secara *online* dapat membantu pedagang menjual dagangannya, pesanan juga dapat diantar ke alamat pembeli oleh pedagang. Hal tersebut juga dijelaskan oleh wawancara peneliti dengan salah satu informan lain, yang bernama bapak Haikal pedagang *sego coklat*. Dalam kesempatan wawancara di lapangan, bapak Haikal mengatakan :

Semenjak pandemi saya belajar menjual dagangan saya secara *online*, sementara ini hanya lewat *whatsapp* saja jadi belum bisa meluas. Alhamdulillah lumayan laku terjual semenjak *online* ini, jadi saya mengantar pesanan kerumah pembeli dengan syarat khusus pembeli kecamatan mojosari saja, karena apabila alamat rumahnya agak jauh malah habis banyak di ongkos bensin dan juga saya tidak bisa lama-lama meninggalkan lapak dagangan saya.⁷⁹

Berdasarkan dari beberapa hasil wawancara dengan informan-informan terkait dalam penelitian, dapat disimpulkan secara keseluruhan bahwa kebanyakan PKL di pasar Mojosari menjual dagangannya secara *online* melalui aplikasi *whatsapp* saja.

⁷⁸ Riska , diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 12 Maret 2023.

⁷⁹ Haikal, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

Dimana hal tersebut memang membantu penjualan dan pemasukan usaha, tetapi hal tersebut dirasa kurang efisien karena kurang meluas serta pedagang harus mengeluarkan waktu, tenaga dan biaya transportasi secara cuma-cuma.

7) Membuat produk baru

Beberapa PKL di pasar Mojosari melakukan banyak inovasi baru sebagai bentuk upaya mempertahankan usaha di masa pandemi covid-19 ini, inovasi tersebut salah satunya dengan membuat produk baru serta kemasan baru yang dapat menarik pelanggan. Seperti yang dilakukan bapak Haikal pedagang nasi gigit yang mempunyai inovasi baru terhadap pengemasan dagangannya menjadi lebih simpel dan lebih menarik. Hal tersebut dijelaskan langsung oleh bapak Haikal, yang merupakan pedagang *sego cokot*. Dalam kesempatan wawancara di lapangan bapak Haikal mengatakan :

Setelah mengalami penurunan sangat drastis, akhirnya saya membuat strategi dengan melakukan inovasi pada usaha dagang saya ini. Yang dulunya saya berjualan nasi warteg versi emperan, kemudian saya berinovasi untuk menjual sego cokot/nasi gigit. Nasi gigit ini lebih praktis dan simple bisa dimakan dimana saja tanpa memikirkan alat makan sehingga terjamin kebersihannya. Nasi gigit yaitu sebuah nasi yang menyerupai burger, jadi nasi dicetak dalam mangkuk kecil kemudian diberi lauk sesuai kemauan pembeli, kemudian diberi nasi lagi, kemudian dibungkus dengan kertas nasi. Semenjak itu alhamdulillah mulai agak stabil lagi penjualan saya, karena pada situasi ini pasti para pembeli mengutamakan kebersihan makanan.⁸⁰

⁸⁰ Haikal, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

Dari hasil wawancara dengan beberapa informan diatas, dapat disimpulkan bahwa strategi yang dilakukan para PKL di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto cukup baik dan dapat membantu para pedagang mengatasi kerugian di masa pandemi covid-19, strategi dilakukan guna untuk dapat terus mempertahankan usahanya menghadapi pandemi covid-19. Walaupun ada beberapa strategi yang berjalan kurang sesuai keinginan tetapi strategi-strategi tersebut sudah cukup membantu.

b. Kendala Dalam Penerapan Strategi

Strategi yang diterapkan PKL di Pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto tersebut, tentunya dapat membantu pedagang mengembangkan usahanya agar dapat terus bertahan menghadapi kondisi krisis di masa pandemi covid-19 ini. Dari beberapa strategi yang berhasil di terapkan dan berjalan sesuai tujuan, ada juga beberapa strategi yang memiliki kendala dalam pelaksanaannya. Adapun kendala yang terjadi adalah pada penerapan strategi :

1) Melakukan restrukturisasi kredit

PKL di pasar Mojosari kebanyakan merupakan pelaku usaha yang memiliki modal kecil untuk membuka usaha jadi sebagian besar dari mereka membutuhkan pinjaman dalam menghadapi situasi pandemi covid-19 yang tidak pasti, tetapi para pedagang hanya bisa meminjam di bank Mekar karena kurangnya informasi pinjaman formal. Hal tersebut dibenarkan ibu Riska,

pedagang mendonan, yang ditemui peneliti pada saat melakukan wawancara di lapangan, ibu Riska mengatakan :

Semenjak pandemi perputaran uang usaha tidak stabil jadi saya pinjam ke bank Mekar untuk tambahan modal usaha, Sebenarnya saya juga maunya tidak terlalu tinggi bunga pinjamannya, tapi gimana lagi kalau di pak kemis itu memang bunganya tinggi, mau gak mau ya dibayar karena saya memang butuh pinjaman dan saya memang tahunya pinjaman ke situ.⁸¹

Kurangnya informasi dan pengetahuan mengenai pinjaman formal di bank menjadi kendala dalam penerapan strategi tersebut. Terlebih pinjaman pada bank Mekar yang sangat tinggi bunganya serta tidak bisa diajukannya keringanan waktu dalam pembayaran cicilan membuat pedagang menjadi semakin besar bebannya.

2) Memperluas pasar dengan *go online*

Dalam menerapkan strategi penjualan secara *online* adapun kendala yang terjadi yaitu kurang luasnya penjualan dan promosi, serta penjualan di rasa kurang efisien karena pedagang harus mengeluarkan waktu, tenaga dan biaya transportasi secara cuma-cuma. Hal tersebut dijelaskan oleh bapak Haikal, pedagang *segocokot*. Dalam kesempatan wawancara di lapangan, bapak Haikal mengatakan :

Setelah lulus SMA saya bekerja di pabrik dan setelah beberapa tahun bekerja di pabrik saya keluar dan memutuskan berjualan nasi, jadi saya lumayan gaptek dan saat ini saya masih balajar sosial media buat promosi dagangan. Karena jujur dari awal membuka usaha ini sebelum pandemi, saya tidak kepikiran sama sekali akan

⁸¹ Riska , diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 12 Maret 2023.

menjual secara *online*. Saya memang merasa kurang puas dengan penjualan online melalui aplikasi *whatsapp* karena harus mengantar pesanan kesana kesini, kadang dikejar waktu, capek di tenaga dan harus mengeluarkan biaya bensinnya, tapi tetap harus dilakukan karena untuk dagangan saya agar laku terjual.⁸²

Penjualan dan promosi dagangan yang dilakukan pedagang melalui aplikasi *whatsapp* dirasa kurang meluas, karena pada aplikasi tersebut hanya bisa dibagikan kepada orang-orang yang dikenal saja. Kemudian untuk pengantaran pesanan ke alamat pembeli juga membuat pedagang rugi waktu, tenaga, serta biaya transportasi.

c. Penyelesaian Kendala Dalam Penerapan Strategi

Dengan adanya kendala-kendala dalam menerapkan strategi para PKL di pasar raya mojosari Kabupaten Mojokerto, perlu adanya penyelesaian kendala tersebut sebagai solusi mengatasi permasalahan yang terjadi. Beberapa PKL yang memiliki kendala dalam menerapkan strategi telah membuat solusi guna mengatasinya. Berikut ini adalah

penyelesaian kendala yang dilakukan guna dapat menerapkan strategi usaha menjadi lebih efisien :

1) Melakukan restrukturisasi kredit

Kurangnya akses pinjaman formal dikarenakan informasi yang tidak diketahui para pedagang. Para pedagang harus mencari informasi pinjaman formal di bank syariah supaya terbebas dari bunga pinjaman dan terhindar dari riba. Hal tersebut dibenarkan

⁸² Haikal, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

oleh ibu Riska, pedagang mekaran yang ditemui peneliti pada saat melakukan wawancara di lapangan, ibu Riska mengatakan :

Saya ini kan pedagang kecil mbak jadi takut ketika mau melakukan pinjaman di bank, takutnya banyak persyaratan yang sulit. Sebenarnya saya juga maunya tidak terlalu tinggi bunga pinjamannya. Saya juga sedang mencari informasi pinjaman modal usaha di bank syariah supaya tanpa bunga pinjaman, dan rencana mau tanya-tanya dulu ke pihak bank mengenai persyaratannya.⁸³

Dengan kendala kurangnya informasi pinjaman formal dan biaya bunga yang besar dari bank mekar, maka penyelesaian masalahnya adalah dengan solusi pinjaman modal usaha pada bank syariah. Pada bank syariah pelaku usaha dapat bebas dari bunga bank dan tidak ada unsur riba. Karena Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba, sesuai dengan syariat agama islam yang tertera pada surat Al Baqarah:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya "Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba." (QS. Al Baqarah: 275).

2) Memperluas pasar dengan *go online*

Dalam menerapkan strategi penjualan secara online adapun kendala yang terjadi yaitu kurangnya penjualan, serta penjualan di rasa kurang efisien. Kemudian PKL melakukan upaya sebagai bentuk penyelesaian masalah pada kendala penerapan strategi dengan memperluas promosi serta menerapkan biaya

⁸³ Riska, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 12 Maret 2023.

ongkir supaya dapat saling menguntungkan. Hal tersebut dijelaskan oleh bapak Haikal, pedagang nasi gigit. Dalam kesempatan wawancara di lapangan, bapak Haikal mengatakan :

Supaya warga lebih mengenal sego cokot lebih luas lagi, saya melakukan promosi penjualan dengan mencetak poster nasi gigit beserta alamat penjualan saya dan tidak lupa juga saya mencantumkan nomer whatsapp saya untuk mempermudah warga apabila hendak memesan dagangan saya ini. Dengan pertimbangan pengantaran pesanan seperti sebelumnya, saya berencana akan memberikan biaya ongkos kirim kepada pelanggan yang memesan dengan kisaran biaya tambahan/biaya ongkos kirim sebesar 5000 rupiah, dengan syarat pengiriman ke alamat hanya khusus untuk warga mojosari dan sekitarnya.⁸⁴

Berdasarkan dari beberapa data wawancara dengan informan-informan terkait dalam penelitian, dapat disimpulkan secara keseluruhan bahwa para PKL dipasar raya Mojosari Kabupaten Mojokerto telah berupaya mengatasi kendala yang terjadi pada saat menerapkan strategi terhadap usahanya agar dapat terus mempertahankan usahanya dalam menghadapi situasi pandemi covid-19 ini.

C. Pembahasan Temuan

Berdasarkan dari hasil analisis data yang telah dilakukan oleh peneliti melalui teknik observasi, wawancara dan dokumentasi di lapangan, dengan judul penelitian “Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Menanggulangi Risiko Kerugian Akibat Pandemi Covid-19 Di Pasar Raya Mojosari Kabupaten Mojokerto”. Perlu diadakan pembahasan temuan. Pembahasan temuan ini

⁸⁴ Haikal, diwawancara oleh Penulis, Mojokerto, 13 Maret 2023.

merupakan hasil dari pada analisis data yang akan dikaji dengan teori yang ada untuk mengetahui keterkaitan keduanya guna menjawab rumusan masalah yang ada pada penelitian ini. Penyusunan pembahasan temuan ini berdasarkan pokok-pokok indicator dan sub rumusan masalah yang dipaparkan dalam penyajian data dan analisis.

1. Kondisi Pedagang Kaki Lima Di Pasar Mojosari Kab. Mojokerto Pada Masa Pandemi Covid-19.

a. Usaha Pedagang Kaki Lima

Hasil temuan riset di lapangan mengatakan kondisi PKL dan kondisi pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto dalam kondisi normal dan terus berkembang, walaupun modal usaha PKL terbilang sedikit tetapi dengan penjualan yang stabil dapat memberikan keuntungan sesuai dengan tujuan/target usahanya.

Sesuai dengan teori PKL Menurut pandangan Winardi dalam jurnal I Komang Adi Antara. Mengatakan bahwa PKL memiliki modal relatif sedikit yang berusaha dibidang produksi dengan penjualan barang maupun jasa untuk dapat memenuhi kebutuhan, usaha PKL dilaksanakan di tempat-tempat yang terbilang strategis dalam suasana lingkungan yang informal.⁸⁵

Penulis melihat kondisi normal usaha PKL yang terjadi sebelum adanya pandemi covid-19 di Pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto dapat mensejahterakan PKL dan dapat memenuhi kebutuhan hidupnya,

⁸⁵ I Komang Adi Antara, Luh Putu Aswitari, "Beberapa Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kecamatan Denpasar Barat," *E-Jurnal EP UNUD* 5, no.10 (2016): 126.

terlihat dari kondisi pasar yang selalu ramai dipadati pengunjung. Dengan keadaan pasar yang semakin maju sedikit banyak akan dapat membantu perekonomian suatu negara.

b. Penataan Ruang Pedagang Kaki Lima

Hasil temuan riset dilapangan mengetahui bahwa penataan ruang PKL dipengaruhi oleh aktifitas jual beli yang terjadi di lapangan, dengan waktu berdagang yang menyesuaikan kebutuhan pembeli, serta sarana fisik dan jenis dagangan PKL di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto yang sangat beragam. Kebanyakan PKL menggunakan sarana fisik tidak permanen yang mereka buat sendiri daripada harus menyewa kios. Dengan jenis dagangan yang hampir semua kebutuhan tersedia menjadikan pasar semakin ramai dikunjungi setiap harinya.

Sesuai dengan teori Mc Gee dan Yeung dalam jurnal Retno Widjajanti, mengatakan pola penataan ruang aktifitas PKL dipengaruhi oleh aktivitas sektor formal dalam menjaring konsumennya. Untuk

dapat mengenali penataan ruang PKL, maka harus mengenal aktivitas melalui pola penyebaran dan pelayanan berdasarkan lokasi, waktu berdagang, jenis dagangan, serta sarana berdagang.

c. Kondisi Pedagang Kaki Lima di Masa Pandemi Covid-19

Hasil temuan riset dilapangan mengatakan bahwa kondisi usaha PKL di pasar Mojosari saat menghadapi pandemi covid-19 sangat memprihatinkan. Banyaknya pedagang yang panik dan kebingungan terhadap tindakan yang harus dilakukan untuk mempertahankan

usahanya. Hal itu didasari oleh sumber daya manusia yang masih rendah, kemudian tingkat pendidikan yang cukup rendah, serta kurangnya pengetahuan mengenai kewirausahaan dan perkembangan teknologi.

Sesuai dengan teori kondisi krisis UMKM menurut Hapsari, UMKM atau Usaha Mikro Kecil dan Menengah bergerak dalam kondisi kompetitif dan kondisi ketidakpastian serta dipengaruhi oleh ekonomi makro, ditambah lagi lingkungan usaha yang buruk menyebabkan risiko kerugian lebih tinggi dibanding usaha besar.

Peneliti melihat kondisi yang cukup memprihatinkan pada pedagang kaki lima di Pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto, seluruh pedagang kaki lima terkena dampak dari pandemi covid-19. Perlu adanya mekanisme bertahan dalam kondisi krisis yang harus dilakukan sebagai upaya agar dapat terus mempertahankan usahanya dan agar dapat membangkitkan usahanya seperti pada kondisi normal atau sebelum pandemi covid-19.

2. Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Menanggulagi Kerugian Akibat Pandemi Covid-19.

a. Strategi Menghadapi Situasi Pandemi

Hasil temuan riset lapangan mengatakan bahwa strategi yang dilakukan para PKL di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto cukup baik dan dapat membantu para pedagang mengatasi kerugian di masa pandemi covid-19, strategi dilakukan guna untuk dapat

terus mempertahankan usahanya saat menghadapi pandemi covid-19. Walaupun ada beberapa strategi yang berjalan kurang sesuai dengan tujuan/keinginan tetapi strategi-strategi tersebut sudah cukup membantu.

Sesuai dengan teori Agus Joko Pitoyo menjelaskan bahwa kondisi krisis terhadap PKL telah menampar hampir semua unit produksi dalam suasana ketidakpastian. Namun, dengan teknologi sederhana, bahan baku lokal, dan produk yang dibutuhkan oleh banyak orang, lambat laun membuat mereka menemukan mekanisme bertahan terhadap kondisi usaha yang krisis.⁸⁶

Peneliti melihat strategi yang dilakukan PKL di pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto dapat membantu para pedagang mempertahankan usahanya menghadapi situasi pandemi ini. Kedepannya perlu adanya inovasi baru serta genjotan promosi lebih besar lagi yang harus diterapkan guna untuk dapat terus eksis ditengah persaingan yang semakin ketat.

b. Kendala Dalam Penerapan Strategi

Hasil temuan riset dilapangan mengatakan bahwa kendala yang terjadi dalam penerapan strategi terjadi karena sumber daya manusia yang cukup rendah, tingkat Pendidikan yang rendah, serta kurangnya pengetahuan mengenai wirausaha dan perkembangan teknologi, sehingga strategi yang diterapkan kurang efisien.

⁸⁶ Agus Joko Pitoyo, "Pedagang Kaki Lima Pada Masa Krisis," *Populasi* 10, no.2 (1999): 88-89.

Seperti pada pengertian kendala/hambatan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia ialah sebuah halangan atau sebuah rintangan. Suatu tugas atau pekerjaan tidak akan terlaksana apabila terdapat suatu hambatan yang mengganggu, kemudian dapat mengakibatkan suatu hal tersebut tidak terealisasi.⁸⁷

Peneliti melihat adanya kendala yang terjadi dilapangan akibat penerapan strategi yang dilakukan kurang efisien. Kendala dalam menjalankan strategi diharapkan dapat menjadi bahan koreksi pembenahan, supaya kedepannya penerapan strategi dapat terlaksana lebih baik lagi sehingga dapat berjalan sesuai dengan target usaha.

3. Penyelesaian Kendala Dalam Penerapan Strategi

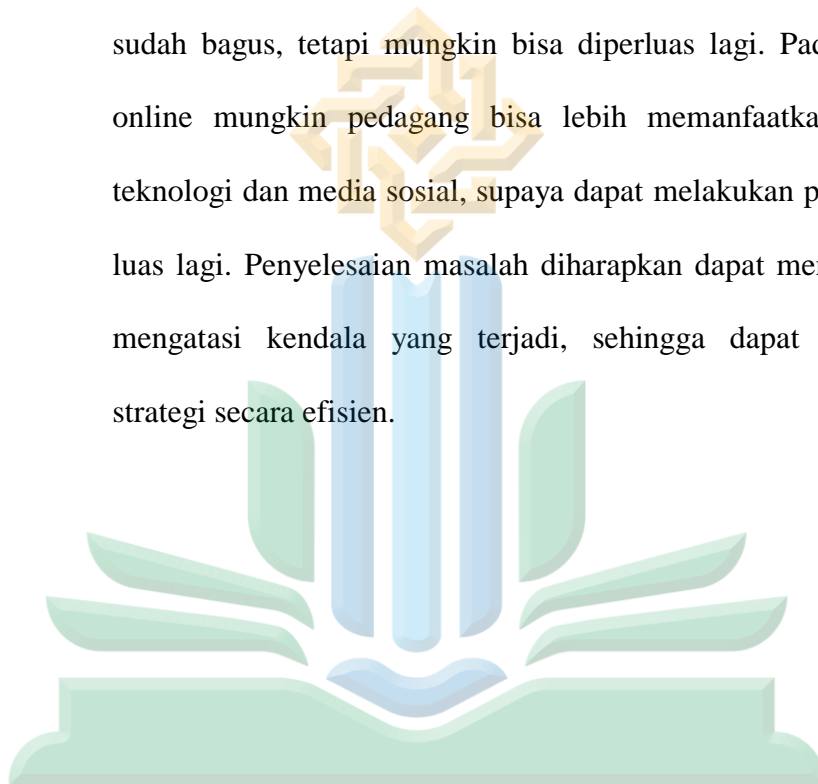
Hasil temuan riset mengatakan bahwa para PKL dipasar raya Mojosari Kabupaten Mojokerto telah berupaya mengatasi kendala yang terjadi pada saat menerapkan strategi terhadap usahanya agar dapat terus mempertahankan usahanya dalam menghadapi situasi pandemi covid-19 ini, penyelesaian kendala dengan memperluas promosi serta menambahkan biaya ongkos kirim membuat pedagang dan pembeli akan saling menguntungkan satu sama lain.

Seperti pada teori menurut pendapat Siswono pemecahan masalah adalah suatu proses atau upaya individu untuk merespons

⁸⁷ Nadira Choirunnisa, "Hambatan yang terjadi pada pembelajaran daring di indonesia selama masa pandemic covid-19" (Skripsi, Universitas Negeri Jakarta, 2020), 3.

atau mengatasi halangan dan kendala, ketika suatu jawaban atau metode jawaban belum tampak jelas.⁸⁸

Peneliti melihat penyelesaian masalah yang dilakukan para pedagang kaki lima dipasar raya mojosari Kabupaten Mojokerto sudah bagus, tetapi mungkin bisa diperluas lagi. Pada penjualan online mungkin pedagang bisa lebih memanfaatkan kemajuan teknologi dan media sosial, supaya dapat melakukan promosi lebih luas lagi. Penyelesaian masalah diharapkan dapat menjadi solusi mengatasi kendala yang terjadi, sehingga dapat menerapkan strategi secara efisien.



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

⁸⁸ Ana Ari Wahyu, Abdul Haris Rosyidi, "Kemampuan Pemecahan Masalah Matematika Siswa Pada Pembelajaran Problem Posing Berkelompok," *MATHEdunesa 1*, no.2 (2012): 2.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Dengan penjelasan yang telah dijabarkan penulis pada bab-bab sebelumnya, maka keseluruhan pembahasan dalam penelitian akan di simpulkan untuk memberi pemahaman yang lebih singkat, tepat dan terarah. Berikut adalah kesimpulan dari penelitian yang penulis dijabarkan :

1. Kondisi PKL di Pasar Raya Mojosari Kabupaten Mojokerto mengalami kondisi krisis semenjak adanya pandemi covid-19. Pembatasan sosial di masyarakat karena pandemi membuat pasar sepi dan mengakibatkan usaha PKL mengalami penurunan yang sangat drastis, bahkan ada beberapa pedagang yang tidak bisa memutar uang penjualan dan akhirnya bangkrut. Dalam situasi tersebut, tentu perlu adanya upaya yang harus dilakukan guna mengatasi kerugian supaya PKL dapat mempertahankan usahanya.
2. Strategi PKL di Pasar Raya Mojosari Kabupaten Mojokerto dalam menghadapi pandemi covid-19 harus dilakukan, supaya usaha mereka tetap bertahan. Strategi yang paling banyak dilakukan yaitu mengutamakan kebersihan, karena dalam situasi pandemi para pengunjung tentunya sangat memperhatikan kebersihan. Kemudian inovasi yang dilakukan mayoritas PKL di sana yaitu menjual dagangan secara *online* menggunakan media sosial *whatsapp*, tetapi kegiatan penjualan *online* tersebut dirasa kurang efisien karena pedagang harus mengantar pesanan secara cuma-cuma. Dari adanya kendala tersebut, kemudian penyelesaian

masalahnya yaitu pedagang harus menarik tarif ongkos kirim kepada pembeli supaya dapat saling menguntungkan.

B. Saran-Saran

Sebagai tahap akhir penyusunan penelitian skripsi, maka penulis kiranya perlu menyampaikan beberapa saran yang bisa dijadikan sebagai masukan, pemikiran dan sebagai motivasi oleh pelaku bisnis terutama oleh PKL di Pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto dalam menghadapi situasi yang krisis. Serta dapat memberikan manfaat bagi pembaca yang mungkin mempunyai minat berwirausaha.

Pedagang yang belum bisa beradaptasi dengan kondisi atau situasi pandemi tentunya harus bisa lebih membuka diri untuk belajar mencari solusi sebagai jalan keluar, karena dalam dunia usaha pelaku usaha harus siap menghadapi segala risiko yang akan terjadi, terutama risiko kerugian akibat kondisi krisis. Dimana kondisi krisis sebagian besar sulit diprediksi kapan akan tiba dan kapan akan berakhir. Selagi kondisi krisis menimpa, sebaiknya fokus untuk mencari solusi.

Dalam membuka usaha, sebaiknya pelaku usaha sedikit banyak mempelajari tentang manajemen usaha, pengelolaan keuangan, serta risiko-risiko dalam dunia bisnis, yang bisa digunakan sebagai bekal pengetahuan dasar dalam berwirausaha. Dengan bekal pengetahuan dasar dalam berwirausaha, pelaku usaha akan terbantu dalam mengambil sikap saat terjadi suatu hal pada usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhimah, Syifaul. "Peran Orang Tua Dalam Menghilangkan Rasa Canggung Anak Usia Dini (Studi Kasus Di Desa Karangbong Rt. 06 Rw. 02 Gedangan-Sidoarjo)." *Jurnal Pendidikan Anak* 9, no. 1 (2020): 57–62.
- Anggito, Albi dan Setiawan, Johan. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV. Jejak, 2018.
- Asrori, Mohammad. "Pengertian, Tujuan Dan Ruang Lingkup Strategi Pembelajaran." *Madrasah* 5, no. 2 (2013): 163-188.
- Auliak, Sulton. "Strategi Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) Dalam Mempertahankan Usaha Di Pasar Jogorogo Kabupaten Ngawi." Skripsi, IAIN Ponorogo, 2021.
- Bismala, Lila. "Model Manajemen Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah." *Jurnal Entrepreneur Dan Entrepreneurship* 5, no. 1 (2016): 19–26.
- Bong, Soeseno, et al. *Manajemen Risiko, Krisis, & Bencana Untuk Industri Pariwisata Yang Berkelanjutan*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2019.
- Elvera Prapmawati, Maria. "IMPLEMENTASI MANAJEMEN RISIKO DI TENGAH PANDEMI COVID-19 Studi Kasus Pada Industri Kafe Di Kabupaten Sleman." Skripsi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta, 2021.
- Fadli, Mochammad Faisal. "strategi pemasaran untuk meningkatkan keunggulan kompetitif pada PT. telkom pontianak." *Integra* 11, no.1 (2021): 1-12.
- Harimurti, Fadjar. "Manajemen Risiko, Fungsi Dan Mekanismenya." *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan* 6, no.1 (2006): 105-112.
- Hariyani, Tuwis. "Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Mempertahankan Usaha Di Tengah Pandemi Covid-19 (Studi Pada PKL Di Lapangan Desa Karangrejo Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri)." *Ekuivalensi Jurnal Ekonomi Bisnis* 7, no. 1 (2021): 147– 164.
- Sari, Irda. "Analisis Dampak Pandemi Covid- 19 Terhadap Kecemasan Masyarakat : Literature Review." *Bina Generasi : Jurnal Kesehatan* 12, no. 1 (2020): 69–76.
- Pitoyo, Agus Joko. "Pedagang Kaki Lima Pada Masa Krisis." *Populasi* 10, no.2 (1999): 74 - 97.

- Pradana, Aldo Robby. "Analisis Strategi Usaha Dagang Offline Ditengah Persaingan Usaha Pada Masa Pandemi Covid 19 (Studi Kasus Umkm Di Kelurahan Nglames Kabupaten Madiun." *Commodity 1*, no.1 (2022): 45–58.
- Mardotilah, Risqiah. "Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Penghasilan Untuk Kesejahteraan Keluarga." Skripsi, UIN Mataram, 2021.
- Midayati, Anggun. "*Strategi Pedagang Kecil Di Desa Mataram Untuk Menghadapi Pandemi Covid-19.*" Skripsi, UIN Antasari Banjarmasin, 2020.
- Nafis, Abdul Wadud, et al, "Analisis Strategi Bauran Pemasaran Islam Dalam Mengembangkan Produk Simpanan Idul Fitri (Sifitri) Di BMT UGT Sidogiri Kabupaten Jember," *IJIEF 5*, NO.1 (2022): 12-21.
- Nurlinda, et al. *UMKM Ditengah Badai Krisis*. Medan: Merdeka Kreasi Group, 2020.
- Noor, Juliansyah. *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi dan Karya Ilmiah*. Jakarta: Kencana, 2017.
- Permadi, Gilang. *Pedagang Kaki Lima: Riwayatmu Dulu, Nasibmu Kini!*. Jakarta: Yudhistira Ghalia Indonesia, 2007.
- Ritonga, Zuriani. *Buku Ajar Manajemen Strategi (Teori Dan Aplikasi)*. Yogyakarta: Deepublish, 2020.
- Salamah, M. A. "Perbedaan Individual Kognitif Siswa Kelas VII Dalam Pembelajaran Bahasa Arab Di MTS Mahdaliyah Kota Jambi." *AD-DHUHA: Jurnal Pendidikan Bahasa Arab Dan Budaya Islam 2*, no.2 (2021): 13-21.
- Samsidar. "Strategi Dalam Mempertahankan Eksistensi Usaha Selama Masa Pandemi Covid-19. (Studi kasus pada usaha kuliner di jalan majang, kecamatan tanete riattang barat, kabupaten Bone." Skripsi, IAIN Bone, 2022.
- Saputra, Dede. "Strategi Usaha Kecil Menengah (UKM) Dalam Meningkatkan Pendapatan Di Masa Pandemi Covid 19 Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Usaha Sembako Abdullah Di Kelurahan Pujud Selatan)." Skripsi, UIN Riau Pekanbaru, 2021.
- Sari, Ratih Ardia, et al. "Analisa Manajemen Risiko Pada Industri Kecil Rotan Di Kota Malang." *Journal of Industrial Engineering Management 2*, no. 2 (2017): 40-47.

Singgih, Mohammad Nur. "Strategi Penguatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Sebagai Refleksi Pembelajaran Krisis Ekonomi Indonesia." *Jurnal Ekonomi Modernisasi* 3, no.3 (2007): 218-266.

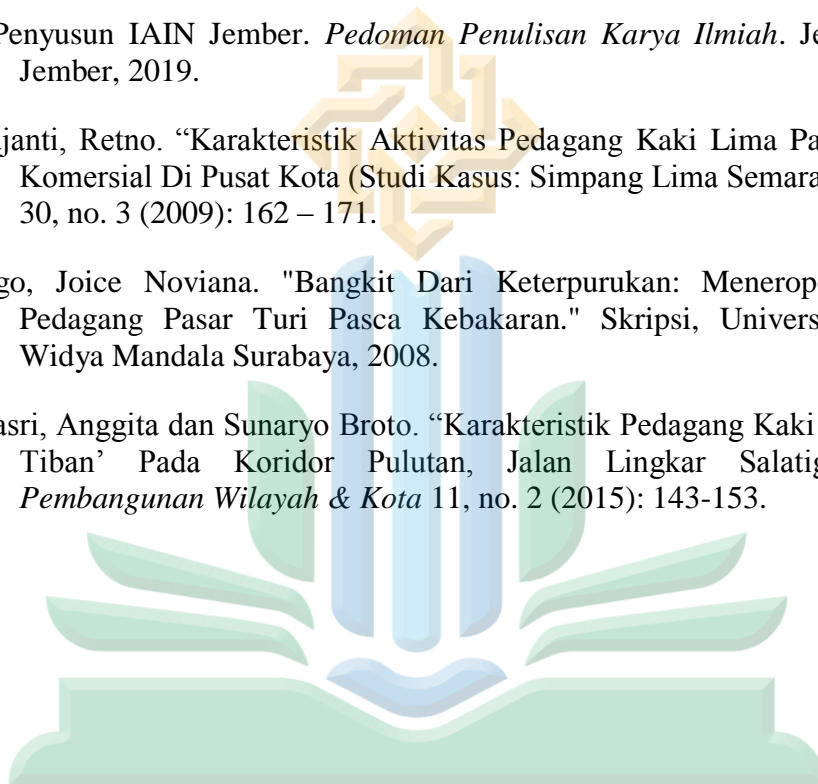
Supriatna, Eman. "Wabah Corona Virus Disease (Covid 19) Dalam Pandangan Islam." *SALAM: Jurnal Sosial Dan Budaya Syar-I* 7, no. 6 (2020): 555-564.

Tim Penyusun IAIN Jember. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember, 2019.

Widjajanti, Retno. "Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima Pada Kawasan Komersial Di Pusat Kota (Studi Kasus: Simpang Lima Semarang)." *Teknik* 30, no. 3 (2009): 162 – 171.

Wiyogo, Joice Noviana. "Bangkit Dari Keterpurukan: Meneropong Coping Pedagang Pasar Turi Pasca Kebakaran." Skripsi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, 2008.

Yanusri, Anggita dan Sunaryo Broto. "Karakteristik Pedagang Kaki Lima 'Pasar Tiban' Pada Koridor Pulutan, Jalan Lingkar Salatiga." *Jurnal Pembangunan Wilayah & Kota* 11, no. 2 (2015): 143-153.



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

Lampiran- Lampiran

Lampiran 1 Matrik penelitian

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	FOKUS MASALAH
Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Menanggulangi Risiko Kerugian Akibat Pandemi Covid-19 Di Pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto	<ol style="list-style-type: none"> 1. Strategi PKL 2. Mengatasi risiko kerugian 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Strategi pe-ngembangan usaha 2. Strategi usaha dalam kondisi krisis 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembatasan aktivitas sosial akibat pandemi covid-19 2. PKL menerapkan strategi go online, kerjasama, dan berinovasi. 	<ol style="list-style-type: none"> 3. Wawancara Informan : <ol style="list-style-type: none"> a. Pedagang kaki lima b. Pembeli c. Tukang parkir d. Pegawai kelurahan 4. Observasi 5. Dokumentasi 6. Kepustakaan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendekatan penelitian kualitatif bersifat deskriptif. 2. Lokasi : Pasar Mojosari Kab. Mojokerto. 3. Teknik pengumpulan data : <ol style="list-style-type: none"> a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana kondisi usaha Pedagang Kaki Lima di Pasar Mojosari Kab. Mojokerto ? 2. Bagaimana strategi Pedagang Kaki Lima di Pasar Mojosari Kab. Mojokerto dalam mengatasi kerugian akibat Pandemi Covid-19 ?

Lampiran 2

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dinda Nurhasanah Khoiria
NIM : E20192111
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institusi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa dalam hasil penelitian ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan serta daftar pustaka.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tanpa paksaan dari pihak manapun.

Jember, 08 November 2023

Saya yang menyatakan,



Dinda Nurhasanah Khoiria

NIM. E20192111

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

Lampiran 3

PEDOMAN WAWANCARA

A. Bagi Pedagang Kaki Lima Pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto.

1. Kondisi usaha pedagang kaki lima di pasar mojosari kabupaten Mojokerto pada masa pandemi covid-19.
 - a. Bagaimana kondisi normal usaha PKL sebelum pandemi covid-19 ?
 - b. Bagaimana penataan ruang PKL (lokasi, waktu, sarana, jenis, dan pola penyebaran) ?
 - c. Bagaimana kondisi usaha PKL saat pandemi covid-19 ?
 - 1) Kondisi lokasi/pasar.
 - 2) Kondisi keuangan.
 - 3) Kondisi non keuangan.
2. Strategi pedagang kaki lima di pasar mojosari kabupaten Mojokerto dalam menghadapi situasi pandemi covid-19.
 - a. Apa saja strategi yang dilakukan PKL dalam mengatasi kerugian agar dapat mempertahankan usahanya pada situasi pandemi covid-19 ?
 - b. Apakah terdapat sebuah kendala yang dihadapi PKL dalam menerapkan strategi ?
 - c. Upaya apa yang dilakukan PKL sebagai penyelesaian masalah terhadap kendala penerapan strategi ?

B. Bagi informan lain yang terkait (Pegawai Kelurahan, Pengunjung pasar/Pembeli, Tukang Parkir)

1. Kondisi usaha pedagang kaki lima di pasar mojosari kabupaten Mojokerto pada masa pandemi covid-19.

- a. Bagaimana anda melihat kondisi normal usaha PKL sebelum pandemi covid-19 ?
- b. Bagaimana penataan ruang PKL (lokasi, waktu, sarana, jenis, dan pola penyebaran) dalam sepengetahuan anada ?
- c. Dari sudut pandang anda, bagaimana kondisi usaha PKL saat pandemi covid-19 ?
 - 1) Kondisi lokasi/pasar.
 - 2) Kondisi keuangan .
 - 3) Kondisi non keuangan.

2. Strategi pedagang kaki lima di pasar mojosari kabupaten Mojokerto dalam menghadapi situasi pandemi covid-19.

- a. Apa yang anda ketahui mengenai strategi yang dilakukan PKL terhadap usahanya saat menghadapi situasi pandemi covid-19 ?
- b. Apakah terdapat sebuah kendala yang dihadapi PKL dalam menerapkan strategi ?

Lampiran 4



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/>



Nomor : B-1504 /Un.22/7.a/PP.00.9/03/2023
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

06 Maret 2023

Kepada Yth.
UPTD Pengelola Pasar Raya Mojosari Kab. Mojokerto
Jl. Pemuda Mojosari, kode Pos 61382

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

Nama : Dinda Nurhasanah Khoiria
NIM : E20192111
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

Untuk mengadakan penelitian/riset mengenai Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Menanggulangi Kerugian Akibat Pandemi Covid-19. Di lingkungan lembaga wewenang bapak/lbu, yaitu pasar raya mojosari kabupaten Mojokerto.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.



Wakil Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nurul Widyawati Islami Rahayu

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



Lampiran 5



PEMERINTAH KABUPATEN MOJOKERTO
KECAMATAN MOJOSARI
DESA SEDURI
Jl. Pemuda No. 12 Mojosari

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Nomor : 145 / 003 / 416-308.9/ 2023

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **ZAINAL ARIFIN, S.Pd**
Jabatan : Kepala Desa Seduri
Alamat : Desa Seduri – Kecamatan Mojosari

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama : **DINDA NURHASANAH KHOIRIA**
Tempat/Tanggal Lahir : Mojokerto, 03 November 2000
NIM : E20192111
Pekerjaan : Pelajar/mahasiswa
Alamat : Dsn. Wonogiri RT.002/ RW.002 Desa Tunggalpager
Kecamatan Pungging Kabupaten Mojokerto
Prodi : Ekonomi Syariah
Semester/Angkatan : IX (Sembilan)
Universitas : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Menerangkan bahwa yang bersangkutan telah selesai melakukan penelitian di Desa Seduri Kecamatan Mojosari Kabupaten Mojokerto terhitung mulai tanggal 06 Maret 2023 sampai dengan 13 September 2023 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan Skripsi dengan Judul **“Strategi pedagang Kaki Lima dalam Menanggulangi Resiko kerugian akibat Pandemi Covid-19”** Mojosari Kabupaten Mojokerto dalam Tinjauan Ekonomi Islam”

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

Demikian surat keterangan ini untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

J E M B E R












Lampiran 6

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Menanggulangi Risiko Kerugian Akibat Pandemi Covid-19 Di Pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto

Lokasi Penelitian : Desa Seduri, Kecamatan Mojosari, Kabupaten Mojokerto.

No	Hari / Tanggal	Jenis Kegiatan	Paraf
1	Senin, 06-03-2023	Menyerahkan surat izin penelitian kepada kepala desa seduri.	
2	Sabtu, 11-03-2023	Wawancara dengan pak ali (pedagang tempe)	
3	Sabtu, 11-03-2023	Wawancara dengan pak yanto (pedagang bubur ayam)	
4	Minggu, 12-03-2023	Wawancara dengan pak hadi (pedagang buah pisang)	
5	Senin, 13-03-2023	Wawancara dengan pak haikal (pedagang nasi gigit)	
6	Senin, 13-03-2023	Wawancara dengan ibu riska (pedagang tempe, tahu, mendoan)	
7	Senin, 13-03-2023	Wawancara dengan ibu nafisa (pembeli kerupuk)	
8	Kamis, 16-03-2023	Wawancara dengan pak mahfud (tukang parkir)	
9	Rabu, 13-09-2023	Meminta surat selesai penelitian kepada pihak kelurahan	

Seduri, 13 September 2023

Kepala Desa Seduri,



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

Lampiran 7

DOKUMENTASI

1. Pasar raya mojosari Kab. Mojokerto



2. Wawancara dengan bapak pedagang tempe



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIA HAJI AHMAD SIDDIQ
MEMBER

3. Wawancara dengan bapak pedagang buah pisang



4. Wawancara dengan pengunjung pasar



Lampiran 8

Pencatatan keuangan pedagang

Catatan Keuangan Bulanan (Juli 2019)

Keterangan	Pemasukan	Pengeluaran	Saldo
Saldo	Rp 4.000.000		Rp 4.000.000
Beras 5kg 55*30 hari		Rp 1.650.000	Rp 2.350.000
Belanja 180*30 hari		Rp 5.400.000	-Rp 3.050.000
penjualan			
75 porsi/hari*30=2250			
tidak terjual 160 porsi			
2090 porsi * 6000	Rp 12.540.000		Rp 9.490.000
Cicilan Kios		Rp 200.000	Rp 9.290.000
Air 5000*30		Rp 150.000	Rp 9.140.000
Gaji 2 jt 500 * 2 orang		Rp 5.000.000	Rp 4.140.000
Sisa Saldo			Rp 4.140.000

Catatan Keuangan Bulanan (Juli 2020)

Keterangan	Pemasukan	Pengeluaran	Saldo
Saldo	Rp 2.500.000		Rp 2.500.000
Beras 3kg 33*30 hari		Rp 990.000	Rp 1.510.000
Belanja 180*30 hari		Rp 3.300.000	-Rp 1.790.000
penjualan			
75 porsi/hari*30=2250			
tidak terjual 160 porsi			
2090 porsi * 6000	Rp 6.060.000		Rp 4.270.000
Kebersihan 2000*30		Rp 60.000	Rp 4.210.000
Air 5000*30		Rp 150.000	Rp 4.060.000
Gaji		Rp 2.500.000	Rp 1.560.000
Sisa Saldo			Rp 1.560.000

Lampiran 9



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-10.ES/Un.22/7.d/PP.00.9/11/2023

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Dinda Nurhasanah Khoiria
NIM : E20192111
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Menanggulangi Risiko Kerugian Akibat Pandemi Covid-19 Di Pasar Mojosari Kabupaten Mojokerto

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, 07 November 2023

An. Dekan
Kepala Bagian Akademik
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



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

Lampiran 10

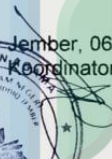
	KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM Jl. Mataram No 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550 Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: https://febi.uinkhas.ac.id/	 
---	--	--

SURAT KETERANGAN


Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Dinda Nurhasanah Khoiria
NIM : E20192111
Semester : 9 (Sembilan)

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

Jember, 06 November 2023
Koordinator Prodi. Ekonomi Syariah,

Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I
NIP. 197608122008011015

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



Lampiran 11

BIODATA PENULIS



Nama Lengkap : Dinda Nurhasanah Khoiria
Jenis Kelamin : Perempuan
TTL : Mojokerto, 03 November 2000
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Alamat : Dsn. Wonogiri Rt.02 Rw.02 Tunggalpager, Pungging,
Mojokerto, Jawa Timur.

Fakultas/Prodi : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Riwayat Pendidikan : TK Islam Nahrul Ulum Mojokerto
SD Islam Nahrul Ulum Mojokerto
SMP Mambaul Ulum Mojokerto
MAN 1 Pasuruan

Riwayat Organisasi : Grup Al Banjari Ponpes Fatchul Ulum
Grup Al Banjari MAN 1 Pasuruan
Grup Al Banjari El Fath