

STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG SAYURAN DI PASAR TRADISIONAL PELITA KALIWATES JEMBER DI MASA COVID-19

Delina Tavaría Jovanka¹, Deddy Kurniawan²

1. Delina Tavaría Jovanka, Universitas Islam Jember, Negara Indonesia
2. Deddy Kurniawan, Universitas Islam Jember, Negara Indonesia
3. Email korespondensi: deddy.agrib@gmail.com

ABSTRACT

The Pelita market is always busy every day with buyers, but due to the current condition of the Covid-19 pandemic, it has an impact on economic activity at the Pelita market. This resulted in a decrease in the total income of traders. To survive during the Covid-19 pandemic, traders carried out a survival strategy to continue to generate income. This study uses qualitative research methods, the type of research is field research with a descriptive approach. The data collection techniques are through observation, interviews, and documentation. Data analysis techniques used pre-field analysis and data analysis in the field with the stages of data reduction, data presentation, and concluding. Test the validity of the data using source triangulation. The results showed: 1) Active strategy, by increasing the quality of goods and services, having family members who help work, and increasing working hours, 2) Passive strategy, namely by reducing merchandise inventory, reducing the number of employees, 3) Network strategy, by establishing good relationships with buyers, depositing merchandise at nearby stalls, as well as doing a side online business.

Keywords: Consumer behavior; Necessary; Onion and garlic

ABSTRAK

Pasar Pelita selalu ramai setiap harinya oleh pembeli, namun karena kondisi pandemi Covid-19 seperti saat ini berdampak pada kegiatan ekonomi di pasar pelita. Hal ini berakibat pada menurunnya jumlah pendapatan para pedagang. Agar bisa bertahan di masa pandemi covid-19, para pedagang melakukan strategi bertahan untuk ini menggunakan metode penelitian kualitatif, tetap menghasilkan pendapatan. Penelitian

jenis penelitian yaitu penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan deskriptif. Adapun teknik pengumpulan datanya melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan analisis sebelum dilapangan dan analisis data dilapangan dengan tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Uji keabsahan data menggunakan triangulasi sumber. Hasil penelitian menunjukkan: 1) Strategi aktif, dengan meningkatkan kualitas barang dan pelayanan, adanya anggota keluarga yang ikut membantu bekerja, serta penambahan jam kerja, 2) Strategi pasif, yaitu dengan mengurangi persediaan barang dagangan, mengurangi jumlah karyawan, 3) Strategi jaringan, dengan menjalin hubungan yang baik dengan pembeli, menitipkan barang dagangan di warung-warung terdekat, serta melakukan bisnis online sampingan.

Kata Kunci: *Bawang merah dan bawang putih; Kebutuhan; Perilaku Konsumen*

PENDAHULUAN

Pada awal 2020 telah ditemukan wabah baru yang bermula dari wuhan, Provinsi Hubei yang kemudian menyebar dengan cepat ke lebih dari 190 negara. Wabah ini diberi nama *Coronavirus Disease 2019* (Covid-19). Penyebaran penyakit ini memberikan dampak luas secara sosial dan ekonomi, setelah adanya pandemi covid-19 mengeluarkan kebijakan menutup pusat keramaian seperti sekolah, perkantoran, tempat wisata dan perbelanjaan. Pasar tradisional merupakan tempat yang paling dikunjungi karena hal tersebut banyak masyarakat untuk berbelanja di pasar tradisional dengan alasan keamanan.

Setelah adanya pembatasan kegiatan masyarakat dari kebijakan pemerintah mengakibatkan banyak penjual di pasar tradisional merugi karena pembeli terbatas untuk melakukan aktifitas di luar rumah. Bahkan beberapa pedagang masih tetap

mencari peruntungan berjualan dengan resiko di tertibkan, karena sebagian mereka bergantung dengan pendapatan harian, bahkan ada dari beberapa masyarakat yang kehilangan mata pencaharianaya untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Pandemi membuat jumlah pembeli berkurang dikarenakan mereka takut tertular virus Covid-19, sehingga berdampak pada penghasilan yang didapatkan para pedagang didapati bahwa jumlah pendapatan mereka berkurang drastis selama masa pandemi Covid-19. Strategi bertahan hidup adalah salah satu alternatif yang dilakukan oleh seseorang atau kelompok, terutama pada masyarakat pedesaan atau penduduk lokal, jika menghadapi permasalahan hidup dalam upaya peningkatan atau perkembangan perekonomian dan untuk bisa memenuhi segala kebutuhan hidup.

Peneliti menganggap kondisi ini perlu di pelajari lebih dalam, dikarenakan banyaknya permasalahan yang ditemukan di lapangan karena pandemi COVID-19. Sementara itu, peneliti tertarik untuk mengambil judul ini karena fenomena terkait judul tersebut merupakan fenomena yang belum pernah dialami sebelumnya sehingga perlu dikaji dan dipelajari lebih dalam. Pandemi COVID-19 merupakan peristiwa yang masih terjadi hingga saat ini. Oleh karena itu dengan adanya pandemi covid-19 peneliti tertarik untuk mengkaji lebih lanjut mengenai sejauh mana dampak pandemi covid-19 terhadap pedagang pasar pelita dan strategi apa saja yang dilakukan pedagang pasar pelita dalam menghadapi covid-19.

METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian dilakukan di pasar pelita pada Desember 2021. Metode Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan

cara mendeskripsikan dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah untuk mengetahui strategi apa saja yang dapat dilakukan pedagang sayuran saat pandemi.

Metode pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan peneliti adalah pedagang yang hanya menjual sayuran tidak tahan lama, pedagang yang hanya berjualan dipasar pelita dari pagi hingga siang dan pengambilan sample mengambil narasumber 5 orang pedagang dengan teknik pengumpulan data observasi, wawancara, kuisioner dan dokumentasi kemudian di olah menggunakan triangulasi sumber Triangulasi sumber data menggali kebenaran informasi tertentu dengan menggunakan berbagai sumber data seperti dokumen, arsip, hasil wawancara agar mengetahui strategi bertahan apa yang digunakan pedagang sayuran pasar pelita.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil penelitian dan wawancara dilapangan menunjukkan bahwa dampak covid-19 bagi pedagang sayur adalah berkurangnya hasil pendapatan dari penjualan sayur dan berkurangnya konsumen dalam membeli sayur sebagai kebutuhan sehari-hari. Untuk menggali kebenaran informasi dengan menggunakan sumber data, arsip, wawancara, observasi untuk memperoleh sudut pandang yang berbeda dengan itu dampak pandemi covid-19 terhadap pedagang sayur di pasar pelita juga dapat di tringulasikan sebagai berikut:

Tabel 1. Data Triangulasi Dampak

Narasumber	Isi Wawancara	Subtansi Data
Bapak Syarif 34 tahun (penjual kubis)	“Pembeli hari-hari ini mau berkurang nak, karena saya tahu banyak pembeli yang menyetok bahan makanan banyak sebagai kebutuhannya untuk tidak keluar rumah, jadi pendapatan kali ini saya sedikit berkurang, tapi alhamdulillah bisa mencukupi keluarga buat beberapa minggu. Menurut saya meskipun keluar rumah hanya sebentar itu tidak masalah pergi kepasar membeli barang jika ada yang membutuhkan bahan dan ternyata pasar sudah ditutup di jam 08.00 kasian pembeli jika ada masih mencari kebutuhan lainnya diatas jam 08.00 kebanyakan pembeli mencari bahan-bahan masak bahan mentah terutama juga sayur dan juga ada pedagang lainnya baru buka jam 06.30 pagi dan masih menata barang-barangnya jam 08.00 sudah disuruh tutup jika terpaksa masih terbuka jualannya maka dapat sanksi.”	Pedagang merasa kesulitan telah membuka stan hingga jam 06.30 masih belum mendapatkan penghasilan sama sekali di karenakan sepi dan berkurangnya pembeli
Ibu Tima 42 tahun	“Penghasilan saya hanya fokus pada dagangan sayur ini mbak, jika ada kebijakan dengan batasan jam buka pasar hanya sampai jam 08.00 ya harus diikuti, apalagi saya asli orang sini dan keluarga sebagian ada yang membuka toko di pasar, bisa saling bantu dan berjualan meskipun hanya naik sedikit hasil penjualan, sulit apalagi sepi pembeli juga mbak, banyak pembeli yang pergi ke swalayan atau supermarket besar kayak Golden Market itu disana banyak juga bahan-bahan masak dan sayur juga pasti harga tinggi jauh dari harga pasar, karena pembeli mencari tempat aman dan bersih selagi masa covid masih tinggi. Penghasilan sedikit mbak asal tercukupi bagi keluarga apalagi harga cabai rawit saat ini naik jadi makin tawar-menawar harga dengan pembeli.”	Pendapatan yang di terima tergantung banyaknya pembeli saat ini, bu tima juga saling membantu sesama penjual yang ada di toko dalam pasar hal itu sedikit membantu menaikkan penghasilan meskipun hanya sedikit.
Bapak Jon 44 tahun	“Selama saya berjualan di sini lumayan banyak penghasilan setelah lama	Penjual kangkung dan

	<p>berpindah tempat nak, baru kali ini masalah covid yang tinggi bikin saya bingung mau mencari peluang kemana lagi, justru sayur kangkung dan bayam biasanya konsumsi orang-orang tiap hari kan nak, bukannya sepi pembeli cuman sedikit yang dibeli orang, 2 ikat sayur sampai 3 ikat paling banyak, tapi alhamdulillah ada penghasilan meskipun tidak ramai pembeli. ini sayur saya tanam sendiri nak rumah saya itu daerah jelbuk, kalau disana kan banyak sayur-sayur yang bisa ditanam. jauh-jauh saya berjualan disini untuk mencari penghasilan yang lumayan banyak, karena sebelumnya waktu di pasar tanjung kurang peminat alasannya banyak juga yang berjualan sayur kangkung disana nak, jadi saya memilih untuk pindah kesini karena area masih banyak yang kosong buat buka dagangan.”</p>	<p>bayam beliau tidak dapat mencari Peluang kembali untuk berpindah lokasi menurutnya setiap pasar juga merasakan hal yang sama meskipun lebih sedikit berdampak dari pada pasar pelita.</p>
Ibu Lutfia 35 tahun	<p>“Saya dulu awal dagang selada tidak terlalu banyak mbak karena sebagai tambahan penghasilan saja, dilihat pasar pelita dulu ramai sekali kalau pagi-pagi, dan karena rumah saya asli disini jadi saya memutuskan untuk menjual sayur lainnya nambah-nambah selada dan terong hijau dan ungu, saya kalau jualan sayur pagi sekali mbak jam 04.00 jualnya dipinggir jalan mulai rame juga jam segitu, jam 07.20 pagi sudah sudah habis alhamdulillah dan penghasilan lumayan banyak mbak, tapi saat ini mananya juga cobaan mbak adanya covid setiap tempat ada peraturan dan makin diperketat untuk dihimbau buat menghindari keramaian, mungkin pelanggan yang sudah biasa beli sayur disaya kini tambah sedikit mbak dan saya juga mulai mengurangi stok jualan sayur, kalau masih ada sisa kadang orang gak mau beli di esok harinya gitu maunya yg bagus dan masih seger dari sayur selada ataupun terong, tapi tetap setiap hari jualan sayur meskipun</p>	<p>Pedagang juga berdampak karena merasakan yang dulunya ramai dan mulai sedikit sepi dan membatasi penggunaan pasar bahkan ada yang tutup hingga pindah lokasi.</p>

	mulai sedikit pembeli.”	
Bapak Sulis 44 tahun	“Saya sudah lama berdagang sayur nak, mau bagaimana pun kondisi dan keadaan sekarang harus tetap jualan sayur, dari dulu saya masih awal adanya corona saya sudah berfikir ini nanti bakal bermasalah dengan ekonomi keluarga kalau saya tidak cari uang keluarga makan apa, di saat ini kita jangan menyerah kebutuhan keluarga itu paling penting asal tetap jaga kesehatan, saya tiap hari pakai masker tapi masih saja disuruh tutup dagangan saya oleh petugas, saya tetap tidak mau pindah lokasi karena ini memang tempat saya berjualan sudah 10 tahun lamanya, karena jam buka pasar disemua pasar diakan maka harus di ikuti meskipun itu juga berdampak pada dagangan saya ini.”	Pedagang dengan gangguan terhadap petugas pasar yang menutup dagangan. beliu masih tetap bertahan dan memilih untuk menetap tanpa pindah lokasi di dapan plang pembatasan.

Sumber : Data Primer Diolah 2022

Dari hasil penelitian dan wawancara dilapangan menunjukkan bahwa dampak covid-19 bagi pedagang sayur adalah berkurangnya hasil pendapatan dari penjualan sayur dan berkurangnya konsumen dalam membeli sayur yang memberi pengaruh besar pada ekonomi keluarga, selain itu penjualan sayur yang semakin menurun akibat pasar pelita membatasi jam buka pasar juga membuat pedagang sulit mencari pembeli. Sehingga mereka harus menjaga barang dagangan tetap segar dan baik dan juga memutar otak agar tetap bisa dapat menghidupi keluarganya di masa seperti ini. Strategi bertahan di nilai perlu untuk meningkatkan kewaspadaan jika terjadi hal serupa maka para pedagang mempunyai strategi bertahan selama pandemi covid-19 yaitu dengan menggunakan 3 Strategi:

Tabel 2. Strategi Aktif

Aspek Observasi dan Indikator	Narasumber	Hasil Observasi
Strategi Aktif (dapat)	Bapak Syarif (34 tahun)	Pedagang menggunakan strategi aktif dengan tidak meliburkan penjualan.

meningkatkan potensi)	Bapak Sulis (44 tahun)	Pedagang menggunakan strategi aktif dengan bantuan dari keluarganya dari hasil tani nya sendiri.
a. Kualitas pelayanan	Ibu Lutfia (35 tahun)	Pedagang memilih lebih berjualan di rumah karena mempunyai toko sendiri di rumah.
b. Keluarga membantu	Ibu Tima (42 tahun)	Pedagang juga memilih berjualan di rumah di karenakan pembatasan jam oleh pemerintah hal ini menjadi peluang bagi pedagang karena area rumah tidak terlalu jauh dengan pasar pelita sehingga ekonomi keluarga dapat berjalan.
c. Penambahan jam kerja	Bapak Jon (44 tahun)	Pedagang juga berjualan di rumah dengan membuka toko milik istrinya.

Sumber : Data Primer Diolah 2022

Strategi aktif mengacu pada prosedur dalam berjualan bagi pedagang untuk meningkatkan potensi sayur yang mereka pasarkan, dalam hal ini peneliti menggunakan tiga variable dalam menentukan penggunaan strategi aktif para pedagang yaitu kualitas pelayanan, keluarga membantu, penambahan jam kerja. setelah hasil observasi yang peneliti laksanakan dinilai perlu untuk meningkatkan peluang perbaikan ekonomi dengan membuka toko di rumah dan juga dapat efektif karena membuka toko di rumah akan penambahan jam kerja yang efisien keluarga juga akan membantu sehingga dapat meningkatkan peluang dalam menghadapi covid kali ini tanpa harus berjualan di pasar pelita.

Tabel 3. Strategi Pasif

Aspek Observasi dan Indikator	Narasumber	Hasil Observasi
Strategi Pasif (Meminimalisir kerugian)	Bapak Syarif (34 tahun)	Pedagang menggunakan strategi pasif dengan mengurangi stok jualan agar tidak banyak sisa
a. Pengurangan persediaan barang	Bapak Sulis (44 tahun)	Pedagang menggunakan strategi dengan jual murah meskipun kualitas bagus, harga terong dan timun saya kasih Rp.2000-, sampai Rp.3000-, perkresak dan per ikat.
b. Mengurangi karyawan		
c. Memanfaatkan		Dan juga memanfaatkan barang sisa

n barang	masih bisa habis dalam satu hari dengan pindah lokasi dipasar lain.
Ibu Lutfia (34 tahun)	Pedagang tidak banyak sayur yang jual paling banyak 20 ikat sekarang sudah berkurang karena masa-masa pandemi, pembeli juga jarang datang kepasar dan jarang juga jual dipasar.
Ibu Tima (42 tahun)	Pedagang memanfaatkan barang dengan berjualan di rumah. Karena jenis dagangannya sering di cari pembeli.
Bapak Jon (44 tahun)	Sedangkan untuk pedagang kangkung dan bayam milik jika bahan sayur memiliki sisa hasil jualan dipasar beliau akan membawa pulang dan menaruhnya di toko sembako milik istrinya, tetapi jika sayur hanya dipasarkan di area toko sembakonya, maka tidak ada perluasan pemasaran dan tidak ada peluang konsumen dari luar, maka beliau memilih berdagang di pasar pelita tanpa bergantung pada toko sembako beliau.

Sumber : Data Primer Diolah 2022

Strategi pasif mengacu pada meminimalisir kerugian dalam berjualan bagi pedagang untuk meningkatkan potensi sayur yang mereka pasarkan, dalam hal ini peneliti menggunakan tiga variable dalam menentukan penggunaan strategi pasif para pedagang yaitu pengurangan persediaan barang, mengurangi karyawan, memanfaatkan barang. setelah hasil observasi yang peneliti laksanakan di nilai mengantisipasi dengan melihat mengurangnya pembeli dengan mengurangi barang dagangan efektif untuk meminimalisir barang dagangan yang merugi, juga memanfaatkannya dengan di pasarkan kembali di rumah dan berpindah lokasi.

Tabel 4. Strategi Jaringan

Aspek Observasi dan Indikator	Narasumber	Hasil Observasi
Strategi Jaringan (Memperluas jaringan)	Bapak Syarif (34 tahun)	Pedagang membuat hubungan baik dengan penjual makanan siap saji dengan menjualkan ke warung-

a. Hubungan baik dengan pembeli		warung nasi. Dan juga menjual ke tetangga jika ada barang sisa.
b. Menitipkan barang	Bapak Sulis (44 tahun)	Pedagang membuat hubungan baik dengan tetangga sehingga barang sisa maka di jual di tetangga sekitar.
c. Bisnis online sampingan	Ibu Lutfia (34 tahun)	Pedagang mempunyai toko sembako bahkan rumah tidak jauh dari pasar pelita pedagang juga membuka pesanan melalui whatsapp
	Ibu Tima (42 tahun)	Pedagang memanfaatkan dengan berjualan di rumah karena memiliki toko sendiri
	Bapak Jon (44 tahun)	Istri dari pedagang mempunyai toko sendiri dan membuka pesanan melalui whatsapp.

Sumber : Data Primer Diolah 2022

Strategi jaringan mengacu pada memperluas jaringan dalam berjualan bagi pedagang untuk meningkatkan potensi sayur yang mereka pasarkan, dalam hal ini peneliti menggunakan tiga variable dalam menentukan penggunaan strategi pasif para pedagang yaitu pengurangan persediaan barang, mengurangi karyawan, memanfaatkan barang. setelah hasil observasi yang peneliti laksanakan membuat hubungan baik dengan masyarakat dapat meningkatkan relasi sehingga dapat memperbanyak peluang dagangan habis.

Dari hasil penelitian pedagang sayur di pasar pelita kaliwates terhadap pandemi covid-19 mempengaruhi pendapatan keluarga menurun akibat keterbatasan jam buka pasar dan sepinya pembeli yang menjadi kendala bagi pedagang untuk berjualan lebih lama. Strategi bertahan dinilai perlu untuk meningkatkan kewaspadaan jika terjadi hal serupa maka para pedagang mempunyai strategi bertahan selama pandemi covid-19 yaitu dengan menggunakan 3 Strategi:

1. Strategi aktif, selain berjualan di area pasar pelita penjual juga membuka jualan di rumah masing-masing yang melalui toko

dinilai perlu untuk meningkatkan peluang dan juga dengan membuka toko di rumah efektif untuk meningkatnya pendapatan karena penambahan jam kerja yang efisien dan juga keluarga akan membantu meningkatkan peluang dalam menghadapi pandemi covid-19 tanpa harus berjualan di pasar palita.

2. Strategi pasif, yaitu mengurangi bahan sayur yang dijual di pasar pelita akibat berkurangnya pembeli di nilai perlu untuk mengantisipasi kerugian dengan melihat berkurangnya pembeli yaitu mengurangi barang dagangan efektif untuk meminimalisir barang dagangan yang merugi, juga memanfaatkannya dengan cara di pasarkan lagi di rumah dan berpindah lokasi.
3. Strategi jaringan, hubungan dengan para pelanggan setia bagi pedagang sangat baik hingga para pedagang sayur memilih menetap untuk berjualan di pasar pelita kaliwates meskipun dengan keadaan penyebaran Covid-19 tetapi mereka tetap mengikuti sesuai kebijakan dan peraturan selama di pasar pelita kaliwates jember. hubungan baik dengan masyarakat dapat meningkatkan relasi sehingga dapat berpeluang menghabiskan barang dagangan.

KESIMPULAN

Hasil kesimpulan strategi bertahan pedagang pelita dapat di simpulkan strategi aktif menjadi tolak ukur sebagai faktor yang paling penting dari dampak covid-19 dalam satu pemecahan permasalahan dengan membuka toko di rumah. Secara tidak langsung dengan membuka toko di rumah akan menambah jam kerja dan memanfaatkan barang sisa di jual kembali ke tetangga dapat membantu meningkatkan peluang bagi pedagang maka dari itu strategi aktif sangat berperan penting dalam strategi bertahan

dimasa pandemi covid-19.

SARAN

1. Diharapkan pemerintah dapat memberikan kenyamanan bagi pedagang dan pembeli fasilitas yang memadai seperti lahan parkir dan menghimbau untuk mematuhi protokol kesehatan.
2. Diharapkan para pedagang mempunyai strategi bertahan atau plan agar dapat mempertahankan dagangan di saat terjadi kembali masalah sosial serupa, menjalin hubungan dan saling menolong dengan masyarakat sangat perlu untuk memperbanyak peluang meningkatkan perekonomian keluarga.
3. Diharapkan penelitian selanjutnya mampu mengembangkan penelitian ini dalam penelitian lanjutan terutama tentang pengelolaan pasar, pendapatan dan minat konsumen dengan harapan pengembangan pasar menjadi lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdi, M.N., 2020. *Krisis Ekonomi Global Dari Dampak Penyebaran Virus Corona (Covid-19)*. AkMen Jurnal Ilmiah, 17(1), pp.90-98.
- Prasetya, Fika Indah. "Motivasi Keluarga dalam Pencegahan Covid-19 (Survey Pembeli di Pasar Pelita Kabupaten Jember)." *MEDICAL JURNAL OF AL-QODIRI* 6.2 (2021): 89-97.
- Rahardjo, M., 2010. *Triangulasi dalam penelitian kualitatif*.
- Susilo, A., Rumende, C.M., Pitoyo, C.W., Santoso, W.D., Yulianti, M., Herikurniawan, H., Sinto, R., Singh, G., Nainggolan, L., Nelwan, E.J. and Chen, L.K., 2020. Coronavirus disease 2019: Tinjauan literatur terkini. *Jurnal penyakit dalam Indonesia*, 7(1), pp.45-67.