

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Objek Penelitian

A. Kondisi Lapangan Rejoagung

Lapangan Rejoagung merupakan salah satu destinasi wisata yang cukup terkenal di kabupaten Tulungagung. Terletak di Desa Rejoagung, Kecamatan Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung, sekitar 5 km dari pusat kota. Di dalam Lapangan Rejoagung sendiri terdapat bermacam-macam fasilitas publik yang bisa dinikmati.

Pertama yang paling terkenal yaitu Stadion Mandala Krida atau oleh masyarakat Tulungagung biasa disebut Stadion Rejoagung. Berkapasitas 7.000 penonton, merupakan rumah bagi tim sepakbola Tulungagung dari tahun 70an hingga sekarang, yaitu Perseta Tulungagung. Selain sebagai lapangan sepakbola Stadion Rejoagung juga menjadi tempat untuk berbagai kegiatan atletik seperti lari pendek, lempar lembing, lompat galah dll. Juga sering digunakan untuk lapangan latihan resmi bagi berbagai aparat hukum di Kabupaten Tulungagung, serta lapangan olahraga bagi masyarakat sekitar.

Untuk jam buka Stadion Rejoagung sendiri buka setiap hari pada pukul 06.00 hingga 12.00, lalu 14.00 hingga 19.00.

Beralih ke selatan Lapangan Rejoagung terdapat GOR badminton Mandala Krida. Merupakan salah satu gor badminton yang paling aktif yang ada di kabupaten tulungagung yang digunakan untuk perlombaan badminton resmi maupun latihan belaka. selain di gunakan untuk bermain badminton GOR ini juga sering digunakan untuk kegiatan lain seperti pameran, maupun perlombaan Silat.

Selanjutnya di bagian utara Lapangan Rejoagung terdapat GOR Guyub Rukun Tennis Count. Sepertihalnya GOR badminton Mandala Krida GOR tenis ini di gunakan untuk berbagai pertandingan tenis resmi maupun latihan. Lalu karna GOR tenis ini bisa dibilang lebih luas dari GOR badminton yang ada GOR ini sering di sewa untuk kegiatan kegiatan komunitas seperti kampanye partai politik dan acara musik

Selanjutnya di belakang bagian utara terdapat Lapangan Basket yang sering di gunakan oleh SMP dan SMA di Kabupaten Tulungagung untuk pertandingan resmi maupun olahraga belaka

Selain banyak fasilitas publik tersebut Lapangan Rejoagung juga masih memiliki tanah terbuka yang luas yang di tanami pepohonan rindang dan asri yang sering di gunakan untuk acara terbuka baik bagi warga Rejoagung Maupun luar daerah, seperti bazar desa, kegiatan 17 agustusan ataupun pertunjukan wayang dan musik. Juga terdapat Tugu Garuda yang menjulang tinggi yang menjadi ikon khas di Lapangan Rejoagung. Bertempat

di sepanjang jalan provinsi yang menghubungkan Tulungagung dan Kediri membuat Lapangan Rejoagung menjadi spot nyaman bagi para pengendara dari luar kota yang datang untuk beristirahat dan makan. Ada pula pengunjung yang sengaja datang beramai-ramai hanya untuk piknik menikmati pemandangan di sekitar area lapangan

Lapangan Rejoagung memiliki 4 pintu masuk utama yang semuanya terletak di timur lapangan. Pintu masuk pertama terletak di bagian selatan lapangan berdekatan dengan Gor Badminton Mandala Krida dengan akses yang masih berupa jalan tanah. Selanjutnya ada 2 pintu masuk utama yang bersebelahan terletak di tengah bagian utara lapangan dengan di baysi oleh monumen tugu Garuda. Menjadi akses masuk utama Lapangan Rejoagung untuk menuju Stadion Mandala Krida dengan akses jalan paving. Pintu terakhir berada di bagian utara, berbatasan dengan Gor Tenis Guyub Rukun dengan akses jalan tanah.

Disepanjang timur lapangan berdekatan dengan 4 pintu masuk Lapangan Rejoagung dan juga berbatasan dengan jalan provinsi terdapat berbagai macam pedagang kaki lima yang menjajakan makanan dan minuman untuk pengunjung Lapangan Rejoagung. Juga ada pula pedagang kaki lima lain yang terletak di bagian dalam lapangan dekat depan Stadion Mandala Krida.

1. Pedagang Kaki Lima di Lapangan Rejoagung

Dari penjabaran di atas telah diketahui Lapangan Rejoagung memiliki banyak sekali potensi pariwisata, maka tidaklah aneh jika Lapangan Rejoagung juga memiliki potensi ekonomi yang besar. Hal ini bisa dibuktikan dengan banyaknya pedagang yang berjualan di Lapangan Rejoagung

Bebicara mengenai pedagang di Lapangan Rejoagung, di sini terdapat berbagai pedagang yang berjualan, dari yang menetap maupun pedagang dengan gerobak motor, pedagangnya didominasi dengan pedagang makanan dan minuman dikarenakan menyesuaikan dengan kebutuhan dari pengunjung di Lapangan Rejoagung. Untuk jenis dagangannya meliputi berbagai makanan dan minuman dari produk makanan olahan hingga produk kemasan.

Berikut merupakan detail pedagang tetap yang rutin berjualan di Lapangan Rejoagung

Tabel 4.1

Jenis Dagangan Pedagang Lapangan Rejoagung

NO	Jenis Dagangan	Jumlah
1	Warung Makan	7
2	Warung Kopi	3
3	Es Dawet	1
4	Minuman & Rokok	1
5	Sari Dele	2
6	Es Tebu	1
7	Es Degan	2

8	Mainan	1
9	Servis LPG	1
10	Pentol	1

Sementara jumlah pedagang lain dengan gerobak motor tidaklah tetap. Mereka sering berpindah pindah mengikuti keramaian yang ada di Lapangan Rejoagung

Lapangan Rejoagung sendiri merupakan aset milik Pemerintah Desa Rejoagung dengan peneglolaan di bantu oleh dinas Pekerjaan Umum dan Dinas Pariwisata Tulungagung. Perlu diketahui seluruh pedagang kaki lima di Lapangan Rejoagung merupakan penduduk asli Desa Rejoagung yang telah di berikan ijin oleh Pemerintah Desa sebagai salah satu sumber perekonomian warga Desa Rejoagung.

Dikarenakan kegiatan Pedagang Kaki Lima (PKL) sendiri merupakan jenis perdagangan informal maka tidak ada kepengurusan ataupun organisasi resmi dari Desa. Untuk mengakomodir para pedagang di Lapangan Rejoagung mereka membentuk sebuah paguyuban dan koprasii simpan pinjam yang menampung para pedagang tetap yang ada di lapangn Rejoagung yang dinamakan Saham Modal Koprasii atau (SMK).

2. Organisasi Pedagang Kaki Lima di Lapangan Rejoagung

Pengertian paguyuban sendiri dalam hukum adat adalah suatu hubungan yang masing-masingnya menghadapi yang lain sebagai tujuan. Pemersatu dalam hubungan tersebut ialah rasa cinta, rindu, simpati, kesediaan tolong-menolong dan solidaritas terlepas dari untung-rugi untuk pribadi⁹³

Saham Modal Koperasi (SMK) merupakan paguyuban dan juga Koperasi Simpan Pinjam kecil tanpa berbadan hukum yang dibentuk oleh para pedagang di Lapangan Rejoagung. Dibentuk tidak lain sebagai wadah untuk menampung para pedagang di Lapangan Rejoagung. Paguyuban SMK dibentuk untuk tujuan memfasilitasi pedagang kaki lima yang ada di Lapangan Rejoagung

paguyuban SMK sendiri memiliki total 24 anggota yang berasal dari pedagang kaki lima dan mantan pedagang kaki lima di Lapangan Rejoagung

Untuk struktur organisasinya sendiri dibagi menjadi 4 pengurus yaitu:

1. Ibu Sumani, sebagai pengurus Koperasi Simpan Pinjam
2. Mbak Siti, sebagai pengurus Arisan
3. Mbak Mus, sebagai pengurus Tabungan pedagang
4. Dan Pak Yantio, sebagai pemimpin sekaligus pengurus Lapangan

⁹³ Imam, Sudayat, *Asas-Asas Hukum Adat*, (Yogyakarta: Bekal Pengantar Liberty 1978), hal. 150

Dalam kegiatannya paguyuban SMK berperan untuk mengeratkan tali persaudaraan dan tolong menolong para pedagang kaki lima di Lapangan Rejoagung, salah satu caranya dengan mengadakan arisan dan juga Koprasi Simpan Pinjam. Untuk menjadi anggota paguyuban SMK pedagang diwajibkan untuk membuat tabungan minimal sebesar Rp. 250.000.00. selanjutnya mengikuti arisan yang dilaksanakan secara bergantian di rumah para pedagang di Lapangan Rejoagung.

Arisan para pedagang dilakukan setiap 2 minggu sekali dengan arisan sebesar Rp.25.000.rupiah selanjutnya membayar bantuan sosial atau (Bansos) sebesar Rp.3.000 rupiah. Bansos ini adalah uang yang di berikan secara wajib oleh anggota SMK yang nantinya uang itu akan digunakan kembali untuk membantu kesejahteraan para pedagang di Lapangan Rejoagung. Bansos ini akan digunakan untuk membantu pedagang - pedagang yang mengalami kesulitan dana ataupun sedang mengalami musibah seperti keluarga yang meninggal dunia, sakit maupun musibah lain.

Lalu uang sisa koprasi dan arisan nantinya bisa di gunakan sebagai pinjaman bagi anggota yang sedang membutuhkan dana. Untuk pengembaliannya sendiri di jelaskan oleh Ibu Sumani contohnya untuk pinjaman senilai 1 juta, akan di angsur selama 5 kali dengan biaya jasa Rp.50.000.rupiah.terahir uanng sisa dari biaya jasa pinjaman dan bansos

nantinya akan dibagikan kembali kepada anggota SMK sebagai sisa hasil usaha (SHU).⁹⁴

B. Paparan Data

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan di Lapangan Rejoagung mengenai strategi pedagang kaki lima dalam menghadapi pandemi COVID-19 yang berfokus pada pedagang makanan dan minuman. Dalam penelitian ini peneliti mengambil sampel 7 orang pedagang mewakili 20 pedagang yang masih aktif berjualan di Lapangan Rejoagung diantaranya sebagai berikut:

Tabel 4.2

D

No	Nama Pedagang	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan
1	Titik Sujiarsih	Perempuan	48	SMA
2	Tinasari	Perempuan	35	SMA
3	Sutinah	Perempuan	56	SD
4	Suryanto	Laki-Laki	51	SD
5	Rubinah	Perempuan	53	SD
6	Purwanto	Laki-Laki	56	SD
7	Jumlah	Perempuan	47	SMP

forman pedagang kaki lima

⁹⁴ Wawancara dengan Ibu Sumani 28 febuari 2021

Dari tabel diatas dapat dilihat dari segi usia terdapat empat pedagang berusia di atas 50 tahun, dua orang berusia diatas 45 tahun, dan satu orang berusia 35 tahun. Lalu dari pendidikan narasumber empat orang berpendidikan SD. satu orang berpendidikan SMP dan dua orang berpendidikan SMA. Dari sejumlah narasumber ini peneliti ingin mengetahui bagaimana strategi yang dilakukan pedagang kaki lima dalam menghadapi Pandemi COVID-19

1. Dampak Dari Pandemi COVID-19 Terhadap Pedagang Kaki Lima di Lapangan Rejoagung

Dampak jika diambil dari Kamus Besar Bahasa Indonesia merupakan pengaruh kuat yang mendatangkan akibat (baik negatif maupun positif). Sementara disini yang dialami yaitu dampak ekonomi dari adanya pandemi COVID-19 terhadap pendapatan dari pedagang kaki lima di Lapangan Rejoagung.

Kedaaan di Lapangan Rejoagung sendiri setelah adanya pandemi memang terlihat ada perbedaan dimana dari hasil pengamatan peneliti di hari libur pengunjung di Lapangan Rejoagung terlihat adanya pengurangan. Pada Stadion Rejoagung sekarang ini terlihat banyaknya poster tentang kewajiban memakai masker dan tetap menjaga jarak. Bahkan sebelumnya Stadion Rejoagung pernah di segel oleh Pemerintah setempat untuk menghindari adanya kerumunan.

Pemerintah setempat juga melarang adanya aktifitas yang melibatkan banyak orang di lapangan Rejoagung, biasanya lapangan Rejoagung sering di

gunakan untuk kegiatan- kegiatan publik dari hiburan, layanan publik, hingga kompetisi olahraga. Namun dari pengamatan peneliti selama kurang lebih 1 bulan, di Lapangan Rejoagung tidak ada kegiatan apapun. Hal tersebut di benarkan oleh Bupati Tulungagung Maryoto Birowo yang mengeluarkan surat edaran mengenai penutupan seluruh tempat wisata yang ada di daerah setempat.

Surat edaran itu ditempel ke sejumlah lokasi dan tempat umum untuk memastikan kebijakan pembatasan berlaku efektif di sektor industri pariwisata. Lebih jelasnya Maryoto menyebutkan penutupan akan dilakukan hingga batas waktu yang belum ditentukan.

Dikarenakan tidak adanya aktifitas di Lapangan Rejoagung maka pengunjung, terutama yang berasal dari luar Tulungagung telah jauh berkurang. Sisanya yaitu pengunjung yang berasal dari sekitar dari Kabupaten Tulungagung.

Walaupun di masa pandemi seperti ini dapat di katakan pengunjung yang berasal dari Tulungagung cukup banyak, maka dari itu peneliti mencoba untuk mengetahui alasan para pengunjung tetap berkunjung ke lapangan Rejoagung dan juga pendapat mereka tentang COVID-19.

Disini peneliti mengambil sampel tiga orang dari pengunjung di Lapangan Rejoagung yang terdiri dari jenis usia yang berbeda-beda, lebih detailnya sebagai berikut

Tabel 4.3

Pengunjung Lapangan Rejoagung

No	Nama	Umur	Pendidika	Pekerjaan
1	Ari Shintya Dewi	22	SMA	Mahasiswa
2	Agus Harianto	40	SMA	PNS
3	Abdul Sulton	70	SD	Wiraswasta

Dari para informan tersebut di ketahi pengetahuan mereka tentang virus Corona sebaga berikut

Dari Mas Agus menyebutkan

Corona yaitu virus yang penularannya cepat. Saya takut dengan corona ya tidak, percaya ya percaya tapi biasa saja⁹⁵

Pengakuan dari Mbak Ari menyebutkan

Covid-19 ini menyebabkan terdampaknya bagi para pedagang, penghasilan menjadi menurun. Tentang corona Takut tidak, tapi kita sebagai manusia di masa seperti ini harus waspada dengan virus covid-19, harus mematuhi protocol kesehatan. Saya percaya adanya virus tersebut,karena banyak juga orang yang terkena virus tersebut bahkan sampai meninggal dunia.⁹⁶

Selanjutnya dari Pak Sulton menjelaskan

Corona itu merupakan begeblug (pandemi) penyakitnya. Percaya tidak percaya sudah kebal saya ini. jaga jarak ya

⁹⁵ Wawancara dengan Mas Agus Harianto 40 tahun pada 17 maret 2021

⁹⁶ Wawancara dengan Mbak Ari Sintia Dewi 22 tahun pada 17 maret 2021

jaga jarak mengikuti saja. Dulu juga banyak begebluk seperti ini malah ada yang lebih parah. namun sekarang sejak ada hp itu malah seperti masyarakat di takut takut⁹⁷

Selanjutnya Pemerintah dalam menghadapi pandemi COVID-19 telah menerapkan peraturan pembatasan dan juga protokol kesehatan. Lalu tentang pemahaman pengunjung tentang protokol kesehatan yang di tetapkan oleh Pemerintah tersebut seperti yang di jelaskan oleh Mbak Ari

Pemerintah telah menerapkan sistem PSBB. Namun saya rasa Kurang efektif, karena yang saya lihat tetap banyak orang-orang yang berkerumun⁹⁸

Selanjutnya dari Mas Agus menyebutkan

Protokol kesehatan ya dijalankan saja ikut dengan peraturan pemerintah. Untuk penerapannya di lapangan rejoagung pelayannya ya bagus, sudah memakai masker dan memenuhi protokol pemerintah⁹⁹

Begitu pula disampaikan oleh Pak Sulton

Protokol pemerintah Ya diikuti saja. Pelayannya pada pedagang juga biasa saja orang jualan itu ya sama pelanggan ramah¹⁰⁰

Selanjutnya mengenai alasan mereka masih mengunjungi Lapangan Rejoagung di masa pandemi ini, seperti yang di jelaskan oleh Mbak Ari

⁹⁷ Wawancara dengan Pak Abdul Sultan 70 tahun pada 17 maret 2021

⁹⁸ Wawancara dengan Mbak Ari Sintia Dewi 17 maret 2021

⁹⁹ Wawancara dengan Mas Agus Harianto 17 maret 2021

¹⁰⁰ Wawancara dengan Pak Abdul Sultan 17 maret 2021

Saya tetap berkunjung karena memenuhi sebagian kebutuhan diri, yaitu jasmani untuk tetap berolahraga secara rutin, tetapi tetap mematuhi protocol kesehatan¹⁰¹

Begitu pula yang di jelaskan oleh Mas Agus

Saya di lapangan Rejoagung Mampir untuk sekedar mengopi karna di rumah sumpek¹⁰²

Senada dengan yang di ucapkan oleh Pak Sulton

Saya di lapangan ngopi, kalo di rumah itu setres tidak ada teman yang bisa di ajak bicara. Kalo dilapangan kan banyak temannya¹⁰³

Sementara itu dari perspektif pedagang sendiri tentunya penurunan jumlah pengunjung akan berefek ke pendapatan mereka.

Dari hasil wawancara peneliti dengan pedagang kaki lima di Lapangan Rejoagung terkait dampak ekonomi yang mereka alami di masa pandemi COVID-19 seluruhnya menyebutkan adanya penurunan pendapatan sayng signifikan, mayoritas menyebutkan penurunan pendapatan sekitar 50% jika di bandingkan dari sebelum pandemi COVID-19. Untuk detail wawancaranya sebagai berikut,

Sebagaimana yang di katakan oleh Ibu Titik (48) pemilik warung makan mengatakan

¹⁰¹ Wawancara dengan Mbak Ari Sintia Dewi 17 maret 2021

¹⁰² Wawancara dengan Mas Agus Harianto 17 maret 2021

¹⁰³ Wawancara dengan Pak Abdul Sultan 17 maret 2021

Keadaan Lapangan Rejoagung di saat corona ya menjadi sepi, berbeda dengan hari-hari sebelum corona. Pendapatannya sekarang juga tidak pasti, terkadang ramai terkadang juga sepi¹⁰⁴

Begitu juga dengan ibu Tina (35) pemilik warung kopi

Saat ada pandemi COVID-19 lapangan menjadi sepi, tidak ada lagi acara-acara seperti pertandingan bola, ditambah pengunjung harian juga menurun. Untuk pendapatan pasti juga terdampak, ada kalanya saya berdagang hingga petang dikarenakan siang tidak mendapat uang.¹⁰⁵

Senada pula dengan Ibu Sutinah (56) pemilik warung makan yang mengatakan

Dulu sebelum corona pendapatan ya lumayan, sekarang setelah corona pendapatan menjadi pas-pasan. Turunnya pendapatan separo juga ada, namanya pas pasan hanya cukup untuk balik modal dan beli beras sekilo dua kilo¹⁰⁶

Begitu pula dengan pengakuan Bapak Suryanto (51) pedagang pentol

Setelah pandemi sangat sepi di hari hari biasa non liburan bahkan saya pernah hanya membawa pulang 20 ribu rupiah. Pendapatan pun turun rata rata sekitar 50% duulu telur sehari habis 4 kilo sekarang hanya 2 kilo¹⁰⁷

Begitu pula dengan Ibu Rubinah (53) pedagang sari kedelai mengatakan

Jika setelah corona ya sepi, sebelum corona ya ramai pengunjung. pendapatan turun lebih dari 50% yang dulu

¹⁰⁴ Wawancara dengan Ibu Titik Sujiarsih 48 tahun pemilik warung makan pada 18 maret 2021

¹⁰⁵ Wawancara dengan Ibu Tinasari 35 tahun pemilik warung kopi pada 16 maret 2021

¹⁰⁶ Wawancara dengan Ibu Sutinah 56 tahun pemilik esrung makan pada 16 maret 2021

¹⁰⁷ Wawancara dengan Bapak Suryanto 51 tahun pedagang pentol pada 17 maret 2021

dele bisa habis dalam seminggu sekarang menjadi 2 minggu.¹⁰⁸

Senada dengan Bapak Purwanto (56) pemilik warung makan

Sebelum corona ini berjualan ya lumayan, setelah corona ini berkurangnya ya banyak. Pada saat pandemi penurunan pendapatan berkurang setengah juga ada¹⁰⁹

Begitu pula dengan Ibu Jumilah (47) pedagang minuman dan rokok

Keadaannya sepi, dulu ketika belum ada corona sering ada acara di lapangan Rejoagung sekarang tidak diperbolehkan ada acara yang melibatkan banyak orang. Pendapatan pun Tentunya ada penurunan, sekarang jualan cuman habis untuk biaya hidup sehari hari¹¹⁰

Disini para pedagang tidak memberikan jawaban ketika di tanya mengenai nominal uang yang di peroleh, selanjutnya peneliti menyimpulkan bahwa topik pendapatan merupakan topik yang sensitif bagi para pedagang. Lalu selanjutnya peneliti hanya memberi kira-kira dengan “penurunan berapa persen” agar tidak menimbulkan ketersinggungan kepada responden

Sementara itu topik lain yaitu yang menjadi alasan mengapa para pedagang tetap berjualan di Lapangan Rejoagung di masa pandemi COVID-19 sebagai berikut:

Pegakuan oleh Ibu Titik menyebutkan

¹⁰⁸ Wawancara dengan Ibu Rubinah 53 tahun pemilik warung makan pada 15 maret 2021

¹⁰⁹ Wawancara dengan Bapak Purwanto 56 tahun pemilik warung makan pada 15 maret 2021

¹¹⁰ Wawancara dengan Ibu Jumilah 47 tahun pedagang minuman & rokok pada 18 maret 2021

Karna berdagang merupakan pekerjaan utama, disini juga sudah ada pelanggan tetap jadi keuangan cukup stabil

Lalu dari Ibu Tina menyebutkan

tetap berjualan dikarnakan merupakan sumber mata pencaharian utama. selain suami yang bekerja. Anak juga masih kecil membutuhkan banyak biaya.

Selanjutnya dari Bapak Suryanto mengatakan

Jika tidak berjualan maka untuk mendapatkan uang dari mana?

Senada dengan Bapak Suryanto, Ibu Rubinah mengatakan

Dikarnakan berdagang merupakan mata pencaharian utama jika tidak berjualan malah tidak mendapat uang sama sekali”

Begitu pula dengan bawapk purwanto

Tentunya karna berdagang adalah pekerjaan utama saya dan istri ,mau tidak mau kami harus tetap berjualan untuk sekedar menyambung hidup

Dari Ibu Jumilah menagtakan

Dikarnakan berjualan merupakan penghasilan utama keluarga. Disaat di masa pandemi suami juga sering tidak bekerja maka berdagang menjadi mata pencaharian utama

Disini 6 orang responden memberikan jawaban yang senada “dikarnakan merupakan mata pencaharian utama” sementara satu responden tidak memberikan jawaban. Di sini dapat di mengerti yang dimasa pandemi

COVID-19 untuk mencari pekerjaan lain pun sulit, saat pabrik, pasar, mall, dll di tutup. Dan juga mobilitas masyarakat juga ikut menurun, bertahan menjadi pilihan yang paling rasional untuk dilakukan.

2. Strategi Yang Diambil Pedagang Kaki Lima di Lapangan Rejoagung Dalam Menghadapi Pandemi COVID-19

Dalam kehidupan manusia pasti tidak pernah terlepas dari permasalahan. Namun dibalik setiap permasalahan yang ada, manusia sebagai makhluk yang paling sempurna memiliki kelebihan untuk menyelesaikan masalahnya sendiri. Permasalahan sederhana yang akan selalu dihadapi oleh manusia misalnya saja masalah perekonomian dan masalah sosial. Permasalahan tersebut dapat diatasi melalui inovasi dan upaya pemenuhan kebutuhan yang diwujudkan melalui kegiatan-kegiatan perekonomian. Hal ini merupakan dasar dari perspektif “strategi adaptasi” tentang bagaimana manusia bisa menghadapi permasalahannya dengan memanfaatkan berbagai upaya dan potensi yang dimiliki.

Di rujuk dari jurnal Octafiani menyebutkan bahwa terdapat tiga strategi yang dapat dilakukan oleh pedagang tradisional dalam menghadapi pandemi COVID-19 diantaranya:¹¹¹

a. Strtegi Aktif

Dalam strategi bertahan hidup untuk bisa memenuhi kebutuhan hidupnya manusia tentunya akan melakukan segala upaya dengan

¹¹¹ Ismi Octaviani, et. all., *Strategi Adaptasi Pedagang Tradisional Saat Pandemi Covid-19*, (Edukasi IPS, Vol.4 No.2, Agustus 2020)

berbagai cara agar kebutuhannya dapat terpenuhi salah satu caranya yaitu dengan bekerja agar tetap mendapatkan penghasilan.

Terjadinya fenomena pandemi COVID-19 membuat pedagang harus berputar otak agar dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Untuk menambah penghasilan pedagang berupaya untuk menarik pelanggan dengan bersikap baik maupun menambah ragam dagangannya, seperti di sebutkan oleh Ibu Tina (35) pemilik warung kopi

Strategi untuk menjaring pelanggan saya lakukan dengan Ya bersikap baik terhadap pelanggan. Lalu saya pun mulai membuat jajan-jajan seperti gorengan, pisang dan keripik singkong untuk sekedar menambah pendapatan ¹¹²

Dari Bapak Suryanto (51) pedagang pentol mengatakan

Untuk menggaet pelanggan saya bersikap baik terhadap pelanggan. Lalu jika sudah sore dan dagangan masih banyak saya saya biasanya memberi bonus kepada pembeli¹¹³

Pengakuan dari Ibu Jumilah (47) menyebutkan

Dalam menggait pelanggan saya tidak ada strategi khusus, untuk dagangan sendiri saya menambah ragam dagangan, mengganti dagangan yang kurang laku dengan dagangan yang baru¹¹⁴

Dari bapak purwanto (56) pemilik warung makan mengatakan

¹¹² Wawancara dengan Ibu Tina pada 16 maret 2021

¹¹³ Wawancara dengan Bapak Suryanto 17 maret 2021

¹¹⁴ Wawancara dengan Ibu Jumilah 18 maret 2021

Pada masa pandemi ini saya sudah mencoba untuk menambah ragam menu baru yang di sediakan namun hasilnya sama saja tidak ada peningkatan pendapatan¹¹⁵

Selain menambah ragam dagangannya sendiri dari pengamatan yang di lakukan peneliti para pedagang ternyata juga menerima titipan jajan. para pedagang mendapatkan titipan jajan/ makanan yang kemudian di jajakan di warung para pedagang di Lapangan Rejoagung. Keuntungannya nantinya akan di bagi sesuai dengan kesepakatan yang telah mereka sepakati.

Sementara itu dari hasil pengamatan peneliti pada Ibu Tina, Ibu Rubinah, dan Ibu Jumilah ternyata pembeli mereka rata rata merupakan pelanggan tetap. Sepetihalnya Pak Sulton dan Mas agus yang telah di wawancarai sebelumnya mereka bersama teman temanya biasa datang ke warung- warung di lapangan Rejoagung hingga 2 kali dalam sehari. Dari situ dapat disimpulkan bahwa mereka merasa nyaman dengan perlakuan dan juga pelayanan yang di berikan oleh pedagang di Lapangan Rejoagung sehingga mereka telah menjadi pelanggan tetap.

Selanjutnya dalam menghadapi pandemi COVID-19 hanya menggantungkan hidup dari berdagang saja, yang notabnya dari pengakuan yang telah responden berikan tidaklah cukup untuk menutupi kebutuhan hidup. Maka pedagang juga berupaya untuk melakukan bisnis sampingan. Sepertihalnya yang di sampaikan oleh Ibu Jumilah

¹¹⁵ Wawancara dengan Bapak Purwanto 15 maret 2021

Untuk usaha sampingan yang dilakukan yaitu suami dirumah sekarang memelihara ternak. Tambahnya “dikarnakan sejak corona suami sudah jarang bekerja jadi suami mau fokus buat berternak kambing¹¹⁶

Senada dengan pengakuan Bapak Suryanto, mengatakan

Selain berdagang di rumah saya juga memelihara ayam, lalu saya juga mempunyai ladang yang saya tanami singkong

Begitu pula pengakuan Ibu Tina

Sekarang suami memelihara burung, lalu juga jika ada kerja sambilan sekedar untuk menambah pemasukan

lalu, dari pengakuan ibu rubinah mengatakan

Adapun usaha sampingan yang di lakukan, yaitu oleh anak saya dengan berjualan es di rumah

b. Stratgi Pasif

Dalam suatu rumah tangga tentunya selalu memiliki berbagai macam pengeluaran dan kebutuhan. Diantaranya kebutuhan primer, sekunder dan tersier. Namun bagi pedagang pengeluaran keluarga mereka bukan hanya mengenai pangan dan papan saja akan tetapi biaya operasional usaha menjadi beban yang harus di tanggung oleh pedagang agar tetap bisa melanjutkan usahanya. Maka dari itu beberapa pedagang melakukan strategi dengan meminimalisir pengeluaran, khususnya dalam

¹¹⁶ Wawancara dengan Ibu Jumilah 18 maret 2021

management keuangan usaha mereka. Seperti yang di sebutkan oleh Ibu Rubinah (53) pedagang sari dele

Tentunya saya melakukan penghematan, contohnya dulunya biasa membeli gula sebanyak dua kilo sekarang hanya bisa membeli gula satu kilo¹¹⁷

Begitu pula dengan Bapak Purwanto (56) pemilik warung makan

Untuk biaya hidup tentu saja di kurangi, saya sekeluarga sebisa mungkin untuk berhemat karna juga harus memikirkan biaya modal dagangan agar bisa terus berputar¹¹⁸

Senada dengan Ibu Sutinah (56) pemilik warung makan mengatakan

Untuk modal usaha jumlahnya tetap, namun biasanya yang habis dalam sehari sekarang menjadi tiga hari. Untuk beras makan sehari hari juga ada pengurangan jatah yang biasanya sekilo sekarang di kurangi¹¹⁹

Sementara itu pedagang lain mengatakan tidak ada penghematan khusus, seperti di katakan oleh Ibu Titik (48)

Untuk belanja saya tidak ada penghematan. Untuk belanja sama saja, jika ada barang yang habis ya saya tambahi¹²⁰

¹¹⁷ Wawancara dengan Ibu Rubinah 15 maret 2021

¹¹⁸ Wawancara dengan Bapak Purwanto 15 maret 2021

¹¹⁹ Wawancara dengan Ibu Sutinah 16 maret 2021

¹²⁰ Wawancara dengan Ibu Titik 18 maret 2021

Begitu pula yang disampaikan Bapak Purwanto (51) pedagang pentol

Saya tidak ada penghematan khusus, untuk biasa membeli makan maupun merokok sama saja¹²¹

Selanjutnya Ibu Jumilah (47) dan Ibu Tina (35) sama-sama mengatakan “ tidak ada penghematan secara khusus”

c. Strategi Jaringan

Manusia merupakan makhluk sosial. Dalam menjalankan kehidupan tentunya manusia tidak bisa hidup sendiri tanpa bantuan orang lain disekitarnya. Oleh karena itu, tidak ada manusia yang tidak menjalin hubungan dan membangun komunikasi dengan manusia lainnya karena suatu saat nantinya mereka akan saling membutuhkan.

Strategi Jaringan merupakan strategi yang dilakukan dengan memanfaatkan relasi atau hubungan dengan seseorang dan lingkungan sekitar. Untuk pedagang di Lapangan Rejoagung sendiri mereka memiliki paguyuban SMK yang menyediakan fasilitas Arisan dan juga Koperasi Simpan Pinjam yang bisa mereka manfaatkan sebaik mungkin.

Dari hasil pengamatan peneliti para pedagang biasa melakukan arisan setiap 2 minggu sekali. Untuk sekarang arisan biasanya dilakukan di

¹²¹ Wawancara dengan Bapak Purwanto 17 maret 2021

warung bapak Purwanto pada hari minggu jam 1 siang. Diakrnanakan pada jam tersebut Lapangan Rejoagung mulai sepi pembeli. para pedagang akan datang ke tempat arisan untuk menyerahkan uang arisan dan juga melakukan kegiatan simpan pinjam koperasi.

Untuk tanggapan para pedagang sendiri terhadap kegiatan paguyuban SMK tersebut Sepertihalnya yang di sampaikan oleh Bapak Purwanto

Untuk arisan tentu saya memanfaatkan untuk setidaknya menutupi biaya hidup. Lalu saya juga meminjam uang dari koperasi untuk memabtu kelancaran dagangan saya ketika terkadang modal saja tidak mencukupi¹²²

Begitu pula yang disampaikan oleh Ibu Rubinah

Adanya arisan Sangat membantu untuk dapat menutupi biaya hidup. Untuk pinjaman Tidak ada, di musim begini ketika ekonomi sudah sulit, saya tidak berani untuk meminjam uang¹²³

Senaada dengan sang dikatakan oleh ibu jumilah

Untuk arisan sya merasa sangat terbantu untuk menutupi modal yang kadang habis untuk kebutuhan hidup. Sementara untuk pinjaman koprasi saya belum pernah meminjam karna khawatir tidak bisa membayar¹²⁴

Begitu pula yang disampaikan Bapak Purwnato

¹²² Wawancara dengan Bapak Purwanto 15 maret 2021

¹²³ Wawancara dengan Ibu Rubinah 15 maret 2021

¹²⁴ Wawancara dengan Ibu Jumilah 18 maret 2021

Untuk arisan ya sangat membantu, tapi untuk berhutang saya belum membutuhkannya¹²⁵

Begitu pula dengan pengakuan Ibu Tina mengatakan

Untuk arisan saya rasa membantu untuk sekedar kebutuhan hidup dan juga untuk jajan anak. Sementara untuk berhutang saya tidak berani¹²⁶

Senada yang dikatakan oleh ibu sutianah

Untuk arisan tentunya cukup membantu biaya hidup. Sementara untuk meminjam uang saya tidak berani karena berjualan ini saja pendapatan sudah pas pasan¹²⁷

Sementara Ibu Titik mengatakan

Untuk arisan saya mengikuti seperti biasa . sekedar untuk tabungan¹²⁸

Selain dari fasilitas yang di berikan oleh paguyuban SMK, Pemerintah juga memberikan banyak bantuan bagi pelaku ekonomi mikro. dalam mengatasi dampak dari pandemi COVID-19 ini Pemerintah menerbitkan Peraturan Menteri Koperasi dan UKM No.6 Tahun 2020 dan Surat Edaran Kementerian Koperasi dan UKM No 267/SM/VIII/2020 tentang penyaluran bantuan Pemerintah bagi pelaku usah mikro untuk mendukung pemulihan ekonomi nasional dalam rangka menghadapi

¹²⁵ Wawancara dengan Bapak Purwanto 17 maret 2021

¹²⁶ Wawancara dengan Ibu Tina 16 maret 2021

¹²⁷ Wawancara dengan Ibu Sutinah 16 maret 2021

¹²⁸ Wawancara dengan Ibu Titik 18 maret 2021

ancaman yang membahayakan perekonomian nasional serta penyelamatan ekonomi nasional pada masa pandemi COVID-19¹²⁹. Bagi pelaku ekonomi mikro khususnya pedagang kaki lima di Lapangan Rejoagung tentunya bantuan tersebut mendapat sambutan yang baik di mana perekonomian di masa pandemi yang semakin memburuk. Seperti yang di sebutkan oleh Bapak Purwanto

Saya mendapat bantuan berupa listrik gratis dari pemerintah untuk tegangan 450kwh, listrik gratis tersebut sangat membantu saya untuk menghemat pengeluaran di kala pandemi. dan juga bantuan senilai tiga ratus ribuan yang bisa saya ambil di kabtor pos. juga bantuan BPUM sebesar 2.4jt untuk pelaku UKM, bantuan tersebut tentunya sangat membantu untuk biayahidup sehari hari¹³⁰

Begitu pula yang dikatakan oleh Ibu Jumilah

Daya mendapat bantuan BPUM senilai 2.4 juta yang bisa saya ambil di bank BRI. Bantuan tersebut saya rasa sangat membantu saya ketika ekonomi sekarang ini begitu sulit¹³¹

Sama halnya yang dikatakan oleh Ibu Rubinah

Saya mendapat bantuan listrik gratis dari pemerintah, lalu juga mendapat bantuan UKM sebesar 2.4 jt yang didaftarkan oleh anak saya. tentunya bantuan dari pemerintah tersebut bisa menutupi biaya hidup dan juga modal yang terkadang tidak kembali¹³²

¹²⁹ Peraturan menteri koperasi, *Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia* Nomor 6 tahun 2020

¹³⁰ Wawancara dengan Bapak Purwanto 15 maret 2021

¹³¹ Wawancara dengan Ibu Jumilah 18 maret 2021

¹³² Wawancara dengan Ibu Rubinah 15 maret 2021

Begitu pula yang di katakan Ibu Sutinah

Saya mendapatkan bantuan listrik gratis dari pemerintah, setidaknya bisa mengurangi pengeluaran di masa corona. Lalu bantuan BPUM yang bisa diambil di bank BRI, dan saya juga mendapat beras dari desa, setidaknya bisa menghemat kebutuhan hidup.¹³³

C. Temuan Hasil Penelitian

Berdasarkan paaran data di atas, di dapatkan beberapa temuan berdasar wawancara terhadap pedagang dan juga pembeli di Lapangan Rejoagung sebagai berikut:

1. Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pedagang Kaki Lima di Lapangan Rejoagung

Lapangan Rejoagung merupakan salah satu destinasi wisata di kabupaten Tulungagung, yang terdapat berbagai prasarana publik yang dapat di manfaatkan oleh khalayak ramai. Sejak di tetapkannya pandemi COVID-19 oleh Pemerintah Indonesia berbagai sarana dan prasarana publik di perintahkan untuk di tutup maupun di batasi. Begitu pula di Lapangna Rejoagung. Dengan peraturan pembatsan sosial serta opini pengunjung terhadap virus corona tentunya akan berdampak pada pendapatan pedagang yang ada di lokasi tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara tentang bagaimana dampak dari Pandemi Covid-19 terhadap pendapatan pedagang di katakan bahwa setelah

¹³³ Wawancara dengan Ibu Sutinah 16 maret 2021

terjadi pandemi pengunjung berkurang signifikan, yang sejak pandemi tidak boleh ada acara-acara yang melibatkan kerumunan. Pendapatan pedagang pun berkurang sekitar 50% dari sebelum terjadi pandemi. Walaupun berkurang signifikan mereka memilih tetap berdagang dikarenakan berdagang merupakan mata pencaharian utama mereka. Jika di lihat dari riwayat pendidikan pedagang di Lapangan Rejoagung dari 7 orang narasumber 4 orang berpendidikan terahir SD. Maka dapat di simpulkan jika mereka kesulitan maupun tidak mempunyai keahlian lain selain berdagang. Juga di masa pandemi Covid-19 sekarang ini untuk mencari pekerjaan baru cukup sulit dimana terjadi penuruna perekonomian global, banyaknya pabrik yang tutup dan pemutusan kerja di mana mana-membuat lapangan kerja baru semakin berkurang

2. Strategi Pedagang Kaki Lima di Lapangan Rejoagung Dalam Mengadapi Pandemi COVID-19

Dalam menjalankan kegiatan bisnisnya tentunya pedagang di Lapangan Rejoagung melakukan strategi khusus agar dapat tetap berjualan diantaranya:

a. Strategi Aktif

Yaitu dengan melakukan berbagai upaya untuk dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Dari hasil wawancara tentang strategi yang dilakukan pedagang di lapangan rejoagung salah satunya yaitu bersikap baik dan

ramah terhadap pelanggan. Tentunya bersikap baik merupakan hal yang wajib dilakukan oleh pelaku ekonomi untuk membuat pelanggan nyaman.

Selanjutnya dengan melakukan ekspansi bisnis seperti yang disebutkan oleh Ibu Tina, Bapak Purwanto dan Ibu Jumilah, mereka melakukan ekspansi/ penambahan menu dagangan dengan tujuan untuk menarik pelanggan.

Strategi lainnya yaitu melakukan bisnis sampingan. Jika menggantungkan hidup dari berdagang saja yang notabene dari pengakuan yang telah responden berikan tidaklah cukup untuk menutupi kebutuhan hidup. Maka mereka juga berupaya untuk melakukan bisnis sampingan. Diantaranya yaitu memelihara ternak dan berjualan di rumah.

b. Strategi Pasif

Dalam suatu rumah tangga tentunya selalu memiliki berbagai macam pengeluaran dan kebutuhan. Diantaranya kebutuhan primer, sekunder dan juga tersier. Namun bagi pedagang pengeluaran keluarga mereka bukan hanya mengenai pangan dan papan saja akan tetapi biaya operasional usaha menjadi beban yang harus ditanggung oleh pedagang agar tetap bisa melanjutkan usahanya. Dari wawancara yang dilakukan di dapat lima pedagang melakukan strategi dengan meminimalisir pengeluaran, khususnya dalam management keuangan usaha mereka. Mengurangi jumlah dagangan dan juga berhemat.

c. Strategi Jaringan

Merupakan strategi yang dilakukan dengan memanfaatkan relasi teman maupun organisasi yang dimiliki. Dari hasil wawancara kepada pedagang di dapatkan bahwa seluruhnya mengaku memanfaatkan paguyuban Saham Modal Koprasi yang menyediakan fasilitas Arisan bagi para pedagang Lapangan Rejoagung dan beberapa juga memanfaatkan Koperasi Simpan Pinjam

Selain dari fasilitas yang di berikan oleh paguyuban SMK, Pemerintah juga memberikan bantuan bagi pelaku ekonomi mikro. Dari hasil wawancara yang di lakukan terdapat empat pedagang yang mendapatkan bantuan dari Pemerintah, dari Listrik gratis, BLT, beras dan bantuan UKM. Mereka mengaku sangat terbatu dengan adanya bantuan tersebut untuk menutupi modal usaha maupun kebutuhan hidup sehari hari.