

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pesatnya penyebaran virus Covid-19 memberikan pengaruh yang cukup besar terhadap berbagai aspek. Tak terkecuali dengan aspek ekonomi Indonesia yang beralih mulai menggunakan internet melalui digital marketing di tengah pandemi. Pada maa awal Covid-19, Indonesia sudah mulai diuji dari berbagai macam sektor, salah satunya yaitu sektor ekonomi. Covid-19 menerjang perekonomian Indonesia sangat drastis, banyak sektor perekonomian yang terganggu dan tidak bisa berjalan karena saling bergantung dengan yang lainnya.

Wabah Covid-19 memberikan dampak luar biasa bagi berbagai macam industri di tanah air. Banyak industri yang sangat terpuak akibat merabaknya wabah ini, diantaranya usaha kecil menengah, perhotelan, tekstil. Pariwisata, retail, kuliner, dan sebagainya. Aibatnya tidak hanya konsumen yang terdampak, tetapi juga pelaku usaha yang terombang ambing karena harus mempertahankan usahanya di tengah kondisi yang tidak pasti.

Pemerintah telah melakukan berbagai upaya untuk menekan laju penyebaran virus Covid-19 dengan berbagai kebijakan, mulai dari kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) hingga terbaru pemerintah resmi memperpanjang kebijakan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) Darurat atau PPKM Level 4. Awalnya PPKM ini hanya berlaku hingga tanggal 20 Juli 2021, namun karena jumlah kasus yang terjangkit belum menurun dan belum dinyatakan bersih, akhirnya PPKM diperpanjang hingga

saat ini. Sejumlah pengusaha mulai dari berbagai industri mengaku jika PPKM kembali diperpanjang maka akan terjadi lebih banyak PHK.

Banyak perusahaan yang harus memutar strategi bertahan dari dampak pandemi ini untuk memastikan usahanya tetap berjalan. Namun, saat PPKM darurat mereka mengalami hambatan distribusi sehingga terjadi penumpukan stok. Hal ini dikarenakan adanya anjuran pemerintah untuk tetap di rumah saja yang bertujuan untuk menekan dan memutus mata rantai penularan Covid-19, sehingga masyarakat harus mengurangi aktivitas keluar rumah.¹ Pemerintah memberikan larangan untuk makan dan minum di tempat karena dapat menyebabkan kemungkinan terjadinya perkumpulan dan keramaian sehingga dapat memperluas persebaran virus Covid-19. Kondisi tersebut menjadi tantangan bagi hampir semua pedagang kuliner level kecil maupun menengah untuk tetap bisa bertahan hidup di tengah pandemi.

Kebijakan yang diambil oleh pemerintah untuk bekerja dari rumah di luar sektor kritikal dan esensial, menjadi potensi besar pemutusan hubungan kerja dilakukan. Alih-alih dapat bertahan ditengah pandemi, justru menjadi bumerang untuk ke-berlangsungan hidup perusahaan yang be-rakibat pemutusan hubungan kerja (PHK) tidak bisa dihindari. Oleh sebab itu, banyak perusahaan mengusulkan agar pemerintah memberikan bantuan keringan pajak, retri-busi, listrik, hingga biaya sewa.

Pada masa pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat (PPKM) Covid-19 ternyata menjadi waktu yang tepat bagi perusahaan untuk lebih

¹ Mochammad Junus, “Prosding Seminar Nasional Abdimas Ma Chung”, Strategi Penjualan Makanan Memanfaatkan Fitur Layanan Go-Food pada Aplikasi Gojek untuk Pedagang Kecil & Menengah di Masa Pandemi Covid-19, Tahun 2020, hlm. 192

fleksibel dan dapat disesuaikan dalam situasi yang berbeda. Ini telah mendorong mereka untuk mengembangkan strategi yang berbeda untuk menyediakan barang dan jasa berdasarkan kebutuhan bisnis mereka.² Masa pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat (PPKM) Covid-19 seharusnya tidak menjadi penghalang bagi perusahaan untuk meningkatkan penjualannya karena perusahaan dapat mengadopsi teknologi baru untuk mempromosikan produk dan layanan mereka melalui saluran digital online.³

Adopsi teknologi digital strategi melibatkan mengubah toko offline perusahaan menjadi online, untuk keselamatan konsumen dan kenyamanan selama pandemi Covid-19, perusahaan dapat meningkatkan promosi mereka melalui aplikasi online untuk penjualan dan pengiriman. Karena perusahaan besar dan kecil adalah bagian dari sistem ekonomi, adopsi teknologi digital sangat penting untuk mencapai keberlanjutan bisnis baik sekarang maupun di masa depan.⁴

Namun, pelaku usaha bukan hanya berasal dari mereka yang mempunyai wawasan luas, melainkan juga para pedagang kaki lima yang kebanyakan bukan kaum milenial dan jauh dari kata teknologi. Pedagang kaki lima harus bekerja keras dalam mengembalikan modal dan memperoleh keuntungan yang layak dari hasil aktivitas berjualan dari pagi sampai sore, modal tersebut akan digunakan mereka untuk mempertahankan hidupnya dan pekerjaan mereka, karena sangat sulit bagi mereka untuk beralih profesi ke

² Raj Chetty, dkk. How Did Covid-19 And Stabilization Policy Affect Spending And Employment? A New Real-Time Economic Tracker Based On Private Sector Data, Tahun 2020, hlm. 4

³ Ronan Doyle dan Kieran Conboy, "International Journal of Information Management", The Role of IS in The Covid-19 Pandemic: A Liquid-modern Perspective, Tahun 2020, hlm. 3

⁴ Muhammad Rizal, dkk. "Jurnal inspirasi", Dampak Kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) bagi Pelaku Bisnis *Coffe shop* pada Masa Pandemi Terdampak COVID-19 di Kabupaten Purwakarta, Tahun 2021, hlm. 97

pekerjaan yang lain. Keuntungan yang diperoleh untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari, para pedagang kaki lima memiliki keadaan ekonomi yang sangat kurang dari biasanya karena adanya virus.

Maka dari itu, penelitian ini dianalisis dengan teori strategi bertahan hidup yang dikemukakan oleh Edi Suharto yang menyatakan kemampuan dalam memiliki cara-cara sebagai strategi bertahan hidup dari guncangan dan tekanan ekonomi. Teori bertahan hidup juga di dukung oleh teori adaptasi. Teori adaptasi merupakan adanya suatu rencana atau tindakan yang dilakukan secara sadar atau tidak sadar dalam mempergunakan sumberdaya sebagai suatu pilihan, cara atau strategi untuk merespon dan menghadapi situasi masalah internal ataupun eksternal.⁵ Adapun strategi bertahan hidup adalah suatu tindakan atau cara yang dipilih secara standar oleh individu dan juga rumah tangga yang tergolong dalam menengah ke bawah. Oleh karena itu, peneliti ingin mengetahui bagaimana strategi bertahan hidup para pelaku usaha yang mengalami penurunan akibat Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) pada saat pandemi Covid-19 di Desa Wonocoyo Kecamatan Panggul Kabupaten Trenggalek. Oleh karena itu pedagang harus memiliki cara atau strategi dalam memenuhi kebutuhan rumah tangga demi kelangsungan hidup.

Desa Wonocoyo sendiri merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Panggul, Kabupaten Trenggalek, Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Desa ini sering disebut sebagai ibu kota dari Kecamatan Panggul sendiri yang mana dulunya merupakan salah satu wilayah Kawedanan. Di desa ini terdapat

⁵ Febby Chyntia dan Erda Fitriani, "Journal of Anthropological Research", Strategi Bertahan Hidup Pedagang di Kawasan Wisata *Pacu Jalur* Era Pandemi COVID-19, Vol. 2, No. 4, Tahun 2021, hlm. 145

pusat pemerintahan Kecamatan Panggul mulai dari kantor kecamatan, alun-alun, pasar, terminal, puskesmas, polsek, galeri UMKM, dan dinas perkantoran lainnya. Desa ini juga merupakan desa yang paling berkembang di Kecamatan Panggul, karena sarana dan prasarana seperti hotel/penginapan. Gedung serbaguna, kolam renang, perbankan, pusat perbelanjaan, hingga pusat kegiatan ekonomi dan bisnis berada di desa ini. Bahkan terdapat juga salah satu wisata andalan Jawa Timur yaitu Pantai Pelang dan Konservasi Penyu Taman Kili-Kili. Maka dari itu peneliti memilih Desa Wonocoyo sebagai tempat penelitian karena di sana terdapat berbagai kegiatan ekonomi yang sangat terdampak dari diberlakukannya PPKM di masa pandemi Covid-19.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimanakah strategi para pelaku usaha dalam mencukupi kebutuhan pada saat PPKM di masa pandemi?
2. Bagaimanakah upaya peningkatan kualitas produk agar tetap eksis dan mampu bersaing dengan yang lain di masa pandemi?
3. Bagaimanakah strategi pemasaran yang dilakukan para pelaku usaha pada saat menghadapi PPKM?

C. Tujuan

1. Untuk mengetahui strategi yang dilakukan para pelaku usaha dalam mencukupi kebutuhan pada saat PPKM di masa pandemi;
2. Untuk mengetahui upaya peningkatan kualitas produk agar tetap eksis dan mampu bersaing dengan yang lain di masa pandemi;

3. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan para pelaku usaha pada saat menghadapi PPKM.

D. Pembatasan Masalah

Untuk mempermudah dan menghindari kemungkinan terjadinya kesalahan dalam penafsiran judul, maka penelitian ini dibatasi pada strategi bertahan hidup yang dibatasi hanya membahas tentang strategi penanganan dan alternatif yang ditempuh para pelaku usaha dalam memenuhi kebutuhan hidup, pada saat Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) di masa pandemi Covid-19.

E. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan, baik secara teoritis maupun praktis, diantaranya :

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai strategi penanganan untuk bertahan hidup bagi para pelaku usaha di Desa Wonocoyo, Kecamatan Panggul, Kabupaten Trenggalek. Serta juga diharapkan sebagai sarana pengembangan ilmu pengetahuan yang secara teoritis tidak dipelajari di bangku perkuliahan.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sarana yang bermanfaat dalam mengimplementasikan pengetahuan penulis tentang strategi bertahan hidup pada saat krisis dan pengembangan analisis swot.

b. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan menjadi bahan pertimbangan dan solusi dari permasalahan yang dihadapi pada saat pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat di masa pandemi Covid-19.

c. Bagi Peneiti Selanjutnya

Hasil dari penelitian ini dapat digunakan untuk menambah pengetahuan, memperluas wawasan, pengalaman, dan kemampuan penulis dalam mengaplikasikan teori yang telah diperoleh di jenjang perkuliahan.

d. Bagi Akademisi

Hasil penelitian ini dapat membantu menambah perbendaharaan kepustakaan UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung sebagai referensi keilmuan dalam kajian pemasaran di masa yang sulit.

F. Penegasan Istilah

1. Penegasan Konseptual

a. Strategi Bertahan Hidup

Menurut Snel dan Staring menyatakan bahwa strategi bertahan hidup adalah sebagai rangkaian tindakan yang dipilih secara standar oleh individu dan rumah tangga yang menegah ke bawah secara sosial ekonomi. Melalui strategi yang dilakukan oleh seseorang, bisa menambah penghasilan lewat pemanfaatan sumber-sumber yang lain ataupun mengurangi pengeluaran lewat pengurangan kuantitas dan kualitas barang atau jasa. Selain itu, strategi bertahan hidup

menerapkan pola nafkah ganda yang merupakan bagian dari strategi ekonomi.

b. Pelaku Usaha Makanan

Menurut Undang-Undang No. 18 Tahun 2012 tentang Pangan, dan berdasarkan pasal 1 angka 39 Undang-undang Pangan menyebutkan bahwa, Pelaku Usaha Pangan adalah setiap orang yang bergerak pada satu atau lebih subsistem agribisnis pangan, yaitu penyedia masukan produksi, proses produksi, pengolahan, pemasaran, perdagangan dan penunjang.

c. Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat

Merupakan kebijakan pemerintah Indonesia sejak awal 2021 untuk menangani pandemi Covid-19 di Indonesia. Sebelum pelaksanaan PPKM tersebut, pemerintah telah melaksanakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang berlangsung di sejumlah wilayah di Indonesia.

2. Penegasan Operasional

a. Strategi Bertahan Hidup

Merupakan sebuah rencana atau tak tik seorang individu atau rumah tangga dengan kemampuan ekonomi yang rendah dalam mempertahankan kelangsungan hidupnya baik dari segi pangan, sandang, maupun papan.

b. Pelaku Usaha Makanan

Merupakan seseorang yang melakukan atau menekuni sebuah pekerjaan dengan menjual makanan baik makanan basah maupun makanan kering.

c. Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat

Merupakan sebuah upaya yang dilakukan pemerintah untuk mengurangi persebaran penyakit Covid-19, dengan membatasi kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh masyarakat sesuai waktu yang telah ditetapkan. Kegiatan yang dibatasi salah satunya adalah kegiatan perdagangan, yang mana biasanya berakhir tengah malam, kini hanya berakhir hingga sore hari. Hal tersebut dilakukan agar mengurangi interaksi masyarakat yang menyebabkan kerumunan.

G. Sistematika Pembahasan

Dalam karya ilmiah adanya sistematika pembahasan adalah adanya bantuan yang dapat digunakan oleh pembaca untuk mempermudah mengenai urutan sistematika dari karya ilmiah tersebut.

Dalam sistematika penulisan skripsi disusun dengan enam bab, yang masing-masing bab terdiri dari beberapa sub atau bagian. Bagian awal terdiri dari: halaman judul, halaman persetujuan pembimbing, halaman pengesahan penguji, lembar pernyataan keaslian, motto, halaman persembahan, prakata, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran, dan abstrak. Bagian inti terdiri dari:

BAB I Pendahuluan, yang terdiri: a) konteks penelitian, b) fokus penelitian c) tujuan penelitian, d) pembatasan masalah, e) kegunaan penelitian, f) penegasan istilah, g) sistematika penelitian.

BAB II Kajian Pustaka, yang terdiri dari: A) Strategi Pelaku Usaha untuk Memenuhi Kebutuhan Pada Saat PPKM terdiri dari : pengertian dan konsep strategi, dan upaya pemenuhan kebutuhan pada saat PPKM. B) Upaya Peningkatan Kualitas Produk yang terdiri dari : pengertian kualitas produk, upaya pengembangan produk, dan tahapan pengembangan produk. C) Strategi Pemasaran yang terdiri dari : pengertian strategi pemasaran, dan konsep strategi pemasaran.

BAB III Metode Penelitian, yang terdiri dari: A) Pendekatan dan Jenis Penelitian, B) Lokasi Penelitian, C) Peran Peneliti, D) Sumber Data yang meliputi : data primer dan sekunder, E) Teknik Pengumpulan Data yang meliputi : dokumentasi, wawancara, dan kepustakaan, F) Teknik Analisis Data, G) Pengecekan Keabsahan Data, H) Tahap-tahap Penelitian.

BAB IV Hasil Penelitian, yang terdiri dari: paparan data, temuan penelitian, analisis data.

BAB V Pembahasan, yang berisi tentang analisis antara temuan penelitian dengan teori dan penelitian yang ada.

BAB VI Penutup, bab ini merupakan bab terakhir dalam skripsi yang terdiri dari: kesimpulan dan saran.

Pada bagian akhir yang terdiri dari: daftar rujukan, lampiran-lampiran, dan daftar riwayat hidup.