

## **FENOMENA PERILAKU PEDAGANG PASAR TRADISIONAL DALAM MEMPERTAHANKAN EKONOMI RUMAH TANGGA PASCA COVID-19**

**Tri Achmad Budi Susilo<sup>1</sup>, Muhammad Arifin<sup>2</sup>**

*Universitas PGRI Delta Sidoarjo<sup>1</sup>*

*Jl. Raya Kemiri, Kemiri, Kec. Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur 61234*

*Universitas Kristen Cipta Wacana<sup>2</sup>*

*Jl. K.S Tubun No 28 A, Kota Malang, Indonesia*

e-mail: [tabsusilo05@gmail.com](mailto:tabsusilo05@gmail.com)<sup>1</sup>

### **ABSTRACT**

*This study aims to determine the behavior of traditional market traders in Sumurcinde village, Soko district, Tuban regency, East Java, during the covid-19 pandemic. This study uses a type of qualitative research. Data collection technique is done by observation, interview and documentation. Informants in this study were traditional market traders in Sumurcinde Village, Soko District, Tuban Regency, which amounted to 10 people as the object of research. The results of the study obtained that during the covid-19 pandemic, the existence of traditional markets greatly affected the income of traditional market traders, which was marked by a very drastic reduction in income. To maintain the quality of production, traders maintain the quality of production because it is a daily staple. Likewise, to maintain the market traders use certain strategies to maintain the existing network by establishing personal relationships with customers. As for determining the price of traditional market traders use a system of bargaining and agreement between the seller and the buyer. During a pandemic, to improve the quality of products, traditional market traders sort goods taken from raw material manufacturers in order to avoid damage to the product. While in improving the quality of Service traditional market traders serve one by one buyers, by providing products at home thus in that way buyers can also ask directly about the availability of products to be purchased.*

**Keywords: Economic Behavior of Traders, Traditional Markets, Phenomenology**

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perilaku pedagang pasar tradisional di desa Sumurcinde kecamatan Soko kabupaten Tuban Jawa Timur, ketika terjadi pandemik covid-19. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Informan dalam penelitian ini adalah pedagang pasar tradisional di Desa Sumurcinde Kecamatan Soko Kabupaten Tuban, yang berjumlah 10 orang sebagai objek penelitian. Hasil penelitian yang didapatkan yaitu selama pandemi covid-19 berlangsung keberadaan pasar tradisional sangat mempengaruhi pendapatan pedagang pasar tradisional yang ditandai berkurangnya pendapatan yang sangat

drastis. Untuk mempertahankan kualitas produksinya para pedagang tetap mempertahankan mutu produksi karena merupakan bahan kebutuhan pokok sehari-hari. Demikian juga untuk mempertahankan pasar para pedagang menggunakan strategi tertentu untuk meelihara jaringan yang ada dengan menjalin hubungan pribadi dengan para pelanggan. Adapun dalam menentukan harga pedagang pasar tradisional menggunakan sistem tawar-menawar dan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Di saat pandemi, untuk meningkatkan kualitas produk pedagang pasar tradisional mensortir barang yang di ambil dari produsen bahan baku guna untuk menghindari kerusakan pada produk. Sedangkan dalam meningkatkan kualitas pelayanan pedagang pasar tradisional melayani satu persatu pembeli, dengan menyediakan produk di rumah dengan demikian dengan cara itu pembeli juga bisa menanyakan langsung seputar ketersediaan produk yang akan dibeli.

**Kata Kunci:** Perilaku ekonomi pedagang, pasar tradisional, Fenomenologi

## **PENDAHULUAN**

Saat ini dunia dilanda oleh Kejadian Luar Biasa (KLB) berupa Pandemi COVID-19 (Coronavirus Disease-19) yang disebabkan oleh virus SARS-CoV-2 yang menginfeksi individu pertamanya di Wuhan, salah satu kota di Republik Rakyat Tiongkok dan kemudian menyebar ke seluruh penjuru dunia tak terkecuali Indonesia. Indonesia termasuk dalam daftar negara yang terpapar virus Corona (Covid-19) pasca pengumuman pemerintah 2 Maret 2020. Berita tersebut direspons oleh masyarakat dengan panik karena kekhawatiran sejumlah fasilitas publik akan ditutup. Pemerintah mengumumkan dua pasien pertama di Indonesia yang dinyatakan positif Covid-19 pada 2 Maret 2020.

Pandemi COVID-19 juga telah mempengaruhi sistem pendidikan di seluruh dunia, yang mengarah ke penutupan sekolah, universitas, dan perguruan tinggi. Pada tanggal 27 April 2020, sekitar 1,7 miliar siswa terkena dampak sebagai respons terhadap pandemi. Menurut pemantauan UNICEF, 186 negara saat ini telah menerapkan penutupan berskala nasional dan 8 negara menerapkan penutupan lokal. Hal ini berdampak pada sekitar 98.5% populasi siswa di dunia (UNESCO, 2020). Kebijakan yang diambil oleh banyak negara termasuk Indonesia dengan meliburkan seluruh aktivitas pendidikan, membuat pemerintah dan lembaga terkait harus menghadirkan alternatif proses pendidikan bagi peserta didik maupun mahasiswa yang tidak bisa melaksanakan proses pendidikan pada lembaga pendidikan (Purwanto et al., 2020). Hasilnya proses pembelajaran yang tidak bisa dilaksanakan di lembaga, di sulap menjadi kegiatan pembelajaran mengharuskan dilakukan secara online dengan meakukan karantina secara mandiri di rumah (Abd. Syakur , Rikhly Faradisy, 2020).

Pemerintah Indonesia menerapkan beberapa langkah seperti menganjurkan warganya untuk tetap berada di rumah hingga pemberlakuan Pembatasan Sosial Berskala Besar atau disingkat PSBB. Pola pemberitahuan dan komunikasi antar warga dan pemerintah yang baik, membuat tingkat kepercayaan masyarakat meningkat terhadap pemerintah (Syakur & Panuju, 2020). Meskipun memang kebijakan tersebut menunjukkan adanya pembatasan kebebasan sipil masyarakat untuk berkumpul (Liputan6, 2020) serta adanya kemunduran dalam kinerja

masyarakat dalam sektor ekonomi yang pada akhirnya berujung pada jatuhnya perekonomian pada skala nasional (Hadiwardoyo, 2020; Ansori, 2020; Ahmad, 2020).

PSBB membatasi mobilitas lokal penduduk maupun secara lokal sirkuler dan temporer dengan adanya anjuran untuk tidak melakukan bahkan pelarangan kegiatan mudik terutama bagi penduduk yang berdomisili di daerah yang menerapkan PSBB seperti Jabodetabek, wilayah Bandung Raya, Kota Makassar, Kota Pekanbaru, Kota Tegal, Kota Banjarmasin, Kota Tarakan, Kota Surabaya, Kabupaten Gowa, Kabupaten Sidoarjo, Kabupaten Gresik, hingga provinsi Sumatera Barat. Ini menjadi tantangan bagi pemerintah Indonesia dan juga warga Indonesia sendiri dalam rangka mempercepat penuntasan wabah COVID-19 di Indonesia, meskipun memang kegiatan-kegiatan yang terkesan melanggar peraturan PSBB tersebut banyak yang didasari pada faktor ekonomi, sosial yang mendesak, walaupun yang di harapkan dari masyarakat hanya terpenuhinya kebutuhan dasar hidup (Syakur, 2021), hal lain juga keresahan akan adanya pembatasan kebebasan sipil dalam berkumpul dan juga bepergian. Oleh karena itu, untuk memahami lebih mendalam mengenai penyebaran kasus COVID-19 di Indonesia dan dampaknya terhadap situasi nasional, tim peneliti akan menjabarkan data penyebaran kasus COVID-19, tantangan berat dalam memutus rantai penyebaran, dan dampak sosial dan ekonomi di masa mendatang dari perspektif demografi sosial. Meskipun begitu, masih terdapat beberapa orang yang tetap melakukan kegiatan mudik (Manurung & Hantoro, 2020) bahkan hingga melakukan penyelundupan pemudik (Tim detikcom, 2020) serta belum ada jaminan social untuk para masyarakatnya yang menjadikan pekerjaan rumah untuk Negara berkembang, termasuk indoensia (Syakur, 2021).

Covid-19 merupakan penyakit baru, dan manusia belum punya kekebalan tubuh terhadap virus SARS-Cov-2. Vaksin dan obatnya belum ditemukan. Saat ini peneliti di penjuru dunia masih berlomba-lomba mencari vaksin dan obatnya. Kurangnya sosialisasi dan tanggapnya pemerintah terhadap virus ini menyebabkan hampir di seluruh dunia terinfeksi virus Covid-19. Selain itu masyarakat yang kurang sadar akan pentingnya menjaga kesehatan dan kebersihan (Irfanudin, et al.,

2020). Pandemi Covid-19 yang dialami negara-negara di dunia memberikan dampak sangat besar. Penerapan status penguncian daerah (Lockdown) menghentikan aktifitas masyarakat, baik dari lembaga pemerintahan, perusahaan swasta, wirausaha, transportasi, pariwisata, pendidikan, dan banyak lagi sektor lain yang terkena imbasnya dari penerapan ini. Sulit untuk mengatakan suatu sektor merupakan sektor yang paling berat terdampak Covid19. Hal ini disebabkan bahwa pandemi Covid-19 hampir memberi dampak pada semua sektor. Pemberian status penguncian daerah (Lockdown) memberikan status “dirumahkan” terhadap karyawan-karyawan yang bekerja, bahkan sampai ke status pemberhentian karyawan (PHK) (Komara, et al., 2020). Desa Sambunggede, Kecamatan Soko, Kabupaten Tuban, Provinsi Jawa Timur merupakan salah satu daerah yang terkena imbas dari Covid-19, terutama dalam sektor perekonomian. Dengan adanya Covid-19 ada beberapa jenis dari sektor ekonomi yang mengalami kemunduran. Hal ini dialami juga oleh para pedagang pasar yang kehilangan para pembeli dan segala aktivitas dilakukan di rumah.

Pertama, Penelitian oleh Trinita Estetika Sigalingging yang berjudul (pengaruh implementasi kebijakan pemerintah Finlandia terkait exford corona virus geoverment response tracker (OXGRT) terhadap penanganan covid 19. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh kebijakan yang telah dikeluarkan oleh pemerintah Finlandia untuk menangani pandemi Covid-19, peningkatan kasus sembuh Covid-19, serta dampak lain yang berkaitan dengan tata kelola pemerintahan Finlandia.

Kedua, penelitian yang dilakukan Leo Agustino (judul Analisis penanganan wabah covid 19 pengalaman Indonesia). Penelitian ini mendiskusikan mengenai upaya Pemerintah Indonesia dalam menangani kasus penyebaran virus korona (Corona Virus Disease-19 (COVID-19). Dengan memahami upaya, langkah, dan kebijakan yang diformulasi dan diimplementasikan oleh pemerintah maka dapat dinilai strategi penanganan tersebut dengan pendekatan *deliberative policy analysis*.

Perilaku adalah suatu sifat yang ada dalam diri manusia, perilaku manusia sederhananya di dorong oleh motif tertentu. Dalam Kamus Besar Bahasa

Indonesia, perilaku adalah tanggapan atau reaksi individu yang terwujud dalam gerakan (sikap), tidak saja badan atau ucapan. Sedangkan pengertian pedagang secara etimologi adalah orang yang berdagang atau bisa disebut sebagai saudagar. Pedagang adalah orang yang melakukan perdagangan, memperjualbelikan barang atau produk yang tidak di produksi sendiri untuk mendapatkan keuntungan (Sujatmiko: 2014). Manusia merupakan makhluk yang begitu terikat pada moral-moral yang berlaku dalam masyarakat, diantaranya moral agama dan ekonomi. Melalui peran pendidikan agama perilaku moral agama bias sesuai dengan kebenarannya (Setiawan et al., 2022). Semua perilaku individu termasuk perilaku ekonomi, harus merujuk kepada norma-norma moral yang terdapat pada masyarakat. Perilaku ekonomi yang subyektif tidak hanya dapat dilihat pada perilaku konsumen, tetapi juga perilaku pedagang. Perilaku ekonomi yang bersifat subyektif tidak dapat hanya dilihat pada perilaku konsumen, tetapi juga perilaku pedagang. Sama halnya dengan perilaku konsumen, perilaku pedagang tidak semata-mata dipengaruhi oleh pengetahuannya yang bersifat rasional tetapi juga oleh sistem nilai yang diyakini. Memerangi halnya perilaku ekonomi yang berlebih dengan cara mencegah gangguan mental perilaku itu sendiri (rahmadayanti dewi, 2021). Wirausaha juga mendasari perilaku ekonominya dengan seperangkat etika yang diyakini. Karena itu perilaku ekonomi wirausaha tidak semata-mata mempertimbangkan faktor benar dan tidak benar menurut ilmu ekonomi dan hukum atau berdasarkan pengalaman, tetapi juga mempertimbangkan faktor baik dan tidak baik menurut etika.

### **Pasar Tradisional**

Pasar Tradisional merupakan pasar di mana kegiatan penjual dan pembelinya dilakukan secara langsung dalam bentuk eceran dalam waktu sementara atau tetap dengan tingkat pelayanan terbatas. Dalam buku Indonesian Culture (2009) karya Rahmad Widiyanto, pasar tradisional merupakan pasar yang berkembang di masyarakat dengan pedagang asli pribumi. Pasar tradisional biasanya muncul dari kebutuhan masyarakat umum yang membutuhkan tempat untuk menjual barang yang dihasilkan. Sedangkan konsumen yang membutuhkan barang tertentu untuk kebutuhan hidup sehari-hari bisa mendapatkannya di situ.

## **Pasar Tradisional dan Pandemi**

Pasar sebagai salah satu fasilitas perbelanjaan sudah menyatu dan memiliki tempat penting di kehidupan masyarakat yang berdiam Desa Sumurcinde, Kecamatan Soko, Kabupaten Tuban Jawa Timur. Bagi masyarakat ini pasar bukan sekedar tempat bertemunya penjual dan pembeli tetapi juga sebagai wadah interaksi sosial. Pasar tradisional merupakan tempat dimana para penjual dan pembeli dapat mengadakan tawar-menawar secara langsung dan barang yang diperjualbelikan merupakan barang kebutuhan pokok sehari-hari. Keberadaan pasar tradisional sangat membantu masyarakat yang menggantungkan hidupnya dalam kegiatan berdagang (Syakur et al., 2023). Pasar tradisional memiliki dampak yang baik bagi pertumbuhan ekonomi masyarakat desa. Dengan adanya pandemi covid-19 telah menyebabkan kelesuan bagi para pedagang pasar tradisional. Di dalam pasar tradisional seorang pedagang tidak sekedar menerima uang dan pihak lain menerima barang, tetapi terdapat kebutuhan sosial yang diperoleh yakni penghargaan yang bersifat timbal-balik berlangsung dalam hubungan yang setara, terjalin ikatan hubungan personal emosional. Antara penjual dan pelanggan tidak semata-mata mendapat sesuatu barang yang diperlukan, tetapi terjadi perjumpaan sosial antara penjual dan para pedagang (Nurrasyidah & Syakur, 2024). Dalam budaya masyarakat timur, berbelanja di pasar tradisional sambil bersosialisasi lebih menjadi preferensi daripada berbelanja secara individualis. Berbelanja sambil tukar-bicara adalah salah satu modus pemuas kebutuhan, atau sebagai salah satu bagian yang menyertai komoditi yang harus dipenuhi, hal mana tidak dijumpai pada Pasar Modern. Salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku ekonomi pedagang pasar tradisional dimana pelanggan pasar tradisional yang mulai beralih ke pasar modern yang menyebabkan berkurangnya konsumen untuk berbelanja di pasar tradisional. Penelitian ini tidak memusatkan perhatian pada dampak kehadiran pasar modern terhadap pasar tradisional akan tetapi lebih menekankan perubahan perilaku para pedagang pasar tradisional ketika berlangsungnya masa pandemi covid-19.

## **Strategi Bertahan Hidup**

Nanang Fatah berpendapat bahwa strategi adalah langkah-langkah yang sistematis dan sistemis dalam melakukan rencana secara menyeluruh (makro) dan berjangka panjang dalam pencapaian tujuan (Ahmad, 2020, p. 1). Biasanya individu atau kelompok minimal bisa mencegah dan memenuhi segala masalah-masalah hidup yang dihadapi. Menurut Crow (1989) dalam Dharmawan (2001), bahwa strategi merupakan suatu pilihan atau penetapan dari beberapa pilihan yang akan ia lakukan dalam kehidupannya.

Perubahan yang terjadi dalam kehidupan masyarakat sebagai alternatif untuk bisa melakukan atau berkarya yang lebih baik atau optimal untuk masa yang akan datang (Irwan & Indraddin, 2016, pp. 31-32). 2. Konsep Strategi Bertahan Menurut Rusyana (2005), Survival (bertahan hidup) berasal dari survive, yaitu mempunyai pengertian mempertahankan hidup dari situasi yang mendesak. Sedangkan survivor yaitu orang yang melakukan tindakan untuk tetap bertahan hidup dalam keadaan darurat. Definisi survival adalah tindakan yang dilakukan oleh sekelompok atau seseorang untuk tetap dapat bertahan hidup dalam keadaan darurat. Menurut Suharto (2009) secara umum strategi bertahan hidup (coping strategies) dapat didefinisikan sebagai kemampuan seseorang dalam menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi berbagai masalah yang melingkupi kehidupannya.

Mereka akan berusaha untuk bekerja agar tetap bisa bertahan hidup (Gianawati, 2013, pp. 53-55). Setiap individu atau kelompok pasti menginginkan hak untuk bisa bertahan hidup, dalam segala bidang dan berupaya untuk bisa melakukan aktivitas kehidupannya sehari-hari. Bertahan hidup sebagai kemampuan individu atau kelompok terutama pada masyarakat lokal atau masyarakat pedesaan untuk melakukan dan mengatasi segala permasalahan yang melingkupi kehidupannya (Juhairi et al., 2023).

Menurut Suharto (2009: 31) strategi aktif merupakan strategi yang dilakukan keluarga 21 miskin dengan cara mengoptimalkan segala potensi keluarga (misalnya melakukan aktivitasnya sendiri, memperpanjang jam kerja dan melakukan apapun demi menambah penghasilannya). Strategi aktif yang biasanya dilakukan keluarga miskin adalah dengan diversifikasi penghasilan atau mencari

penghasilan tambahan dengan cara melakukan pekerjaan sampingan. b. Strategi pasif Strategi pasif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran keluarga sebagaimana pendapat Suharto (2009: 31) yang menyatakan bahwa strategi pasif adalah strategi bertahan hidup dengan cara mengurangi pengeluaran keluarga (misalnya biaya untuk sandang, pangan, pendidikan dan sebagainya). Strategi pasif yang biasanya dilakukan oleh masyarakat miskin adalah dengan membiasakan hidup hemat.

### **Kebijakan Publik**

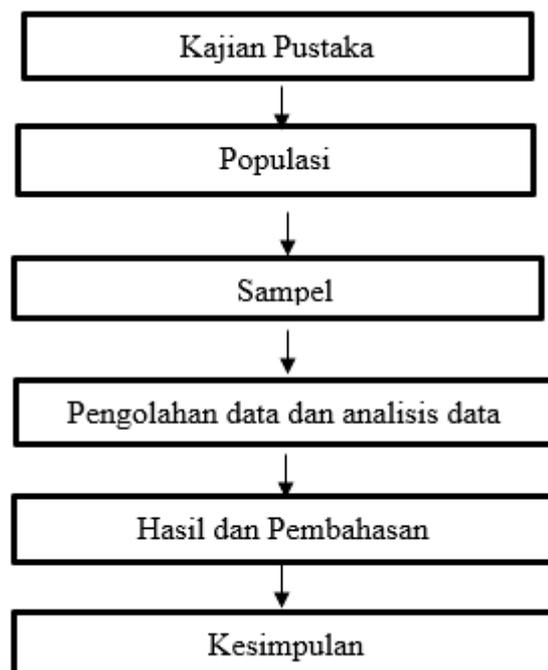
Kebijakan publik merupakan modal utama karena hanya melalui kebijakan publiklah pemerintah memiliki kekuatan dan kewenangan hukum untuk mengatur masyarakat dan sekaligus memaksakan segala ketentuan yang telah ditetapkan. Walaupun memaksa, akan tetapi sah, legitimate karena didasari regulasi yang jelas dan yang perlu di ketahui, suatu kebijakan publik itu kuat karena dalam prosesnya pimpinan selalu melakukan komunikasi yang berlanjut dan berkomitmen sehingga menjadi kuat (Syakur et al., 2020). Di Indonesia selain ada undang-undang yang menjadi dasarnya, juga konstitusi negara yang memberikan kewenangan itu sehingga kebijakan publik memiliki kekuatan otoritatif. Dalam UUD 45 pada pembukaan mengatakan: bahwa untuk melindungi segenap Bangsa Indonesia dan seluruh tumpah darah Indonesia maka dibentuk pemerintah Negara Indonesia. Statment ini menjelaskan bahwa tugas pemerintah melalui kebijakan-kebijakan yang dibuat harus dapat akan melindungi dan memberi rasa aman kepada seluruh masyarakat dan tumpah darah Indonesia (Prof. Dr. Drs. H. Budiman Rusli, M.S. 2013).

Public policy yang diambil pemerintah di belahan dunia manapun, termasuk di Indonesia merupakan aktivitas pemerintah untuk memecahkan masalah yang terjadi di tengah masyarakat, baik secara langsung maupun melalui berbagai lembaga pemerintah. Kebijakan publik adalah keputusan-keputusan yang mengikat bagi orang banyak pada tataran strategis atau bersifat garis besar yang dibuat oleh pemegang otoritas publik. Sebagai keputusan yang mengikat publik maka kebijakan publik haruslah dibuat oleh otoritas politik, yakni mereka yang menerima mandat dari publik atau orang banyak, umumnya melalui suatu proses

pemilihan untuk bertindak atas nama rakyat banyak. Selanjutnya, kebijakan publik akan dilaksanakan oleh administrasi negara yang di jalankan oleh birokrasi pemerintah. Terminologi kebijakan publik menunjuk pada serangkaian peralatan pelaksanaan yang lebih luas dari peraturan perundang-undangan, mencakup juga aspek anggaran dan struktur pelaksana. Siklus kebijakan publik sendiri bisa dikaitkan dengan pembuatan kebijakan, pelaksanaan kebijakan dan evaluasi kebijakan. Bagaimana keterlibatan publik dalam setiap tahapan kebijakan bisa menjadi ukuran tentang tingkat kepatuhan negara kepada amanat rakyat yang berdaulat atasnya (DR. Taufiqurakhman, S. Sos., M.Si. 2014).

## **METODE**

Penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang tidak terlalu mementingkan kedalaman suatu data, penelitian kuantitatif tidak mengacu pada seberapa dalam data tersebut, yang terpenting bisa untuk merekam data sebanyak mungkin dari populasi yang ada, sehingga menemukan hasil yang dicari. Meskipun populasi yang besar, akan tetapi mudah untuk bisa dilakukan suatu analisis, baik itu menggunakan rumus-rumus statistik ataupun menggunakan komputer, akan tetapi teori atau rancangan yang menjadi kunci utama suksesnya suatu penelitian. Jadi untuk memecahkan masalah didominasi dengan peran pendekatan deduktif, yaitu peran yang berangkat dari permasalahan umum ke hal yang khusus, maka untuk itu penelitian ini haruslah mempunyai landasan teorinya (Wahidmurni, 2017:4).



## **Desain Penelitian**

Penelitian ini merupakan deskriptif-observasional bertujuan untuk memdeskripsikan analitik-observasional, bertujuan untuk mengidentifikasi kendala yang dialami oleh para pedagang tradisional di desa Sumurcinde kecamatan Soko Kabupaten Tuban Jawa Timur, ketika masa pandemic covid-19 merebak.

## **Sumber Data**

Data Primer: Data primer adalah data yang dikumpulkan langsung pada saat penelitian baik secara observasi maupun wawancara mendalam terhadap para pedagang yang terpilih.

Data Sekunder: Data sekunder bersumber dari Pemerintahan Desa Sumurcinde, Kecamatan Soko, Kabupaten Tuban Jawa Timur.

## **Populasi dan Sampel**

Semua pedagang tradisional yang ada di pasar tradosional Sumurcinde dan sampel dipilih secara random.

- 1) Kriteria Inklusi
  - a) Para pedagang yang menempati los pasar secara permanen.
  - b) Dapat berkomunikasi dengan baik
  - c) Bersedia menjadi responden penelitian
- 2) Kriteria Eksklusif
  - a) Bertempat tinggal di lokasi penelitian secara incidental
  - b) Tidak Dapat berkomunikasi dengan baik
  - c) Tidak Bersedia menjadi responden penelitian

## **Pengumpulan Data dan Instrument yang Digunakan**

Instrument untuk mengumpulkan data dari responden ialah dengan menggunakan kuesioner terstruktur, pedoman wawancara mendalam (*indepth interview*).

- 1) Observasi: Observasi adalah suatu kegiatan mencari data yang dapat digunakan untuk memberikan suatu kesimpulan atau diagnosis dengan melakukan pengamatan langsung pada kegiatan para pedagang.
- 2) Wawancara: Data primer dikumpul melalui wawancara, tanya jawab terstruktur.
- 3) Dokumentasi: Mencari informasi berupa data dalam catatan peristiwa yang sudah berlalu yang berhubungan dengan variable penelitian berupa dokumen yang ada pada pemerintahan desa Sumurcinde
- 4) *Indepth Interview*  
Wawancara dilakukan pada beberapa responden pedagang dengan menggali informasi secara mendalam.

## PEMBAHASAN

Seperti yang dikemukakan oleh *informan pertama* yang bernama Winarko (52) pengusaha Tempe asal Dusun Krajan menceritakan “Selama masa pandemic covid-19 yang berlangsung hampir dua tahun, harga bahan baku kedele melonjak dari Rp. 7500 menjadi Rp12.000/kg. Dengan demikian sesuai dengan kemampuan modal yang tersedia maka bahan baku yang bias dibeli hanya 40 kg sedangkan sebelum pandemi dibutuhkan 55 kg setiap harinya”. Demikian juga kegiatan produksinya dikurangi. “Dulu setiap hari bisa memproduksi tempe sebanyak 55 kg sedangkan di masa pandemic hanya memproduksi dengan bahan baku sebanyak 40 kg setiap dua atau tiga hari sekali”. Sebagai Usaha industri rumah tangga yang diwariskan dari orang tua, Winarko memulai usahanya justru pada saat pandemic merebak tahun 2020. Dibantu oleh Istri dan menantu bapak Winarko yang memiliki 3 orang anak: yng pertama sudah menikah dan membantu usaha bersama orang tua, yang kedua, laki-laki sedang kuliah di AIN Salatiga dan si bungsu laki-laki masih kelas 6 di MI. Walaupun sangat terasa dampak dari pandemic covid-19 terhadap usaha keluarga, secara ekonomi Winarko dapat memahami bahwa memang keadaan ini dialami oleh banyak pengusaha menengah lainnya.

*Informan kedua* adalah seorang pengusaha Tahu, Bapak Suyadi juga dari Dusun Krajan. Sebagai usaha rumah tangga yang sudah dilakukan sejak tahun 2002 i usaha warisan orang tua baik modal maupun peralatannya. Sebelum pandemic

covid-19 terjadi awal Maret 2020 produksi tahu yang dihasilkan rata-rata sehari 400 kg. jangkuan pemasaran cukup luas meliputi pasar Soko, Pasar Janu, pasar Montong masih ddidalam lingkup kecamatan Soko, Tuban. Sebelum pandemic covid-19 produksinya cukup stabil karena pasokan bahan bakunya lancer diperloeh. Hanya setelah covid-19 mulai merebak pada April dan mei 2020, harga bahan baku kedela mengalami kenaikan dari Rp.10.000 menjadi Rp 12.000 perkilogram. Agar pruduksi tetap berlangsung siasat yang dilakukan adalah memperkecil kemasan. “Jika tidak dilakukan seperti itu, maka kami akan merugi”. Ujar Suyadi memberi alasan. Selain memperkecil kemasan, untuk menjaga daya beli masyarakat yang mulai menurun maka produksi perharinya dikurangi. “Biar untung sedikit tapi usaha tidak berhenti”. Katanya. Suyadi memiliki dua orang putera yang sedang kuliah dan diharapkan dapat melanjutkan usaha ini. Ketika ditanyakan tentang modal usaha yang diperoleh dari Bank berupa KUR, ernyata belum pernah dimanfaatkan karena khawatir tidak dpat mencicil dengan lancer. Suyadi memiliki peguyuban yang terdiri dari 8 /9 pabrik Tahu yang bekerja sama terutama dalam menjaga kestabilan bahan baku kedele. Walaupun pasar Sumurcinde ditutup selama masa pandemic, naun usaha tetap dilakukan di rumah dan pembeli yang datang membeli baik untuk keperluan sehari-hari maupun untuk kulakan. Kerjasama yang dibangun Bersama peguyuban pabrik Tahu yang ada disekitar daerah Tuban dirasakan sangat membatu anggota terutaa alam modal dan ketersediaan bahan baku. Strategi pemasarannya selaa covid-19 berlangsung, “Selain menjual ecerani saya juga menjualmelayani secara grosir dan tentunya untuk harga sudah pasti berbeda, karena kalo untuk yang grosir mereka mau jual kembali jadi harganya juga harus lebih murah dari yang membeli untuk keperluan sehari-hari di rumah”. Cerita Suyadi memberi alasan.

Hasil wawancara di atas mengarah pada bahwa di pasar Tradisional dalam menentukan harga masih diadakan tawar-menawar antara penjual dan pembeli yang memungkinkan dapat terjalinnya kedekatan personal. Namun berbeda halnya dengan pembeli yang mengambil barang secara grosir, mereka diberikan harga dengan jumlah yang lebih rendah dibandingkan dengan harga satuan.

Seperti yang dikemukakan oleh *informan ketiga* yang bernama Ibu Kusmiyati (33 tahun) dari dusun Krajan. Hasil wawancara pada tanggal 20 April 2022 Maret yang menjual kue-kue basah sebagai usaha rumah tangga. Selama Pandemi covid-19 Ibu Kusmiyati melakukan pekerjaannya dirumah karena aktivitas di pasar tradisonal untuk sementara ditutup. Dengan modal satu sak terigu 25 kg dibeli dengan harga Rp.190.000, membuat kue-kue basa sesuai pesanan pelanggan. Walaupun usahanya tidak selancar ketika sebelum pandemic covid-19, masih saja ada beberapa pelanggan yang memesan untuk keperluan acara-acara kenduri terbatas. “Kalo persoalan harga sebenarnya lebih murah dari pasar modern, biasanya untungnya kalo ada diskon yah disitu lagi banyak beli. Kalo disana mereka kan biasa tetapkan harga biasa tambah lagi 10 persen sedangkan kalo kita disini nda ditambahmi harganya”. Cerita Ibu Kusmiyati. Cerita ini mengarah pada apabila ingin dibandingkan harga produk di pasar tradisional dan di toko-toko kue modern ternyata harga produk di pasar tradisional jauh lebih redah. Dengan demikian persaingan harga ini membuat usaha rumah tangga ini bisa bertahan walaupun pandemic covid-19 berlangsung dan pasar tradisonal sepi pengunjung.

*Informan ke empat* bapak Moh. Choirul Huda (38 tahun) mengemukakan pada wawancara 21 April 2022 di rumahnya di dusun Krajan yang juga sebagai tempat usaha. Moh. Choirul Huda melakukan usaha minuman tradisional khas Desa yaitu Minuman CAO minuman khas sejenis “cincau”. Bahan baku minuman tradisional ini berasal dari tumbuh-tumbuhan jangkolan yang dibeli di pasar Tuban. Kemudian bahan-bahan diolah menjadi minuman yang dijual dalam kemasan, berupa es bubur, es muliasi dan es cincaow. Jualan ini biasanya ramai pengunjung di bulan puasa.

Moh.Choirul Huda menjelaskan bahwa: “Sebenarnya lebih murah jika bahan bakunya dibeli di pasar tradisional di sekitar Tuban belanja di pasar dibandingkan di beli di toko bahan”. Penjelasan ini hanya ingin mengatakan bahwa sebenarnya harga barang-barang di pasar tradisional itu lebih murah dibandingkan produk yang sama hasil olahan toko.

*Informan ke lima* adalah seorang pengusaha onde-onde Bapak Maliki (40 tahun) berasal dari Dusun Krajan. Hasil wawancara pada tanggal 21 april 2020

sebagai berikut: “Sehari saya bisa membuat 500 buah dan dijual seharga Rp.800/buah. Di saat sebelum pandemic covid-19, bisa dibuat sape1000 buah perhari. Tapi selama pandemic berlangsung hamper dua tahun ini, produk enurun drastic karena tidak banyak pelanggan yang membelinya. Biasa dijual di pasar, sekarang hanya menunggu pembeli pemesan yang datang ke rumah baru di buat. Lumayan untuk bertahan selama masa pandemic ini.” Cerita Maliki.

Sama halnya yang dikemukakan oleh *informan ke enam*, Ibu Sumiyati (34 tahun). Sumiyati sehari-harinya melakukan usaha jenang ketan hitam (dodol) di rumahnya di Dusun Krajan. Dengan 3 kg beras ketan sehari biasanya dipesan untuk keperluan mantenan. Sumiyati merasakan bahwa selama pendemi covid-19 berlangsung, pruduknya menurun drastis. Hal ini karena pesana untuk mantenan jauh berkurang. Walaupun saya menjualnya dengan tetap mengikuti harga pasaran namun, tetap saja tidak terlalu laku selama masa pandemi berlangsung. Usaha yang dikerjakan bersama seorang putrinya di rumah warisan orang tuanya ini sangat dirasakan menurun penghasilannya selama pandemic covid-19. Apa usaha yang dilakukan untuk menutupi kekurangan kebutuhan hidup sehari-hari selama pandemic berlangsung? “aduh pak, saya lakukan apa saja yang bisa saya lakukan untuk itu. misalnya mengambil beberapa makanan kecil dari pembuatnya dan menjajakan keliling disekitar sini. Lumayan untuk bertahan hidup. Hasil wawancara diatas mengarah pada dalam penentuan harga di pasar tradisional”. Tutur Sumiyati memelas.

Para pedagang yang diwawancara sering bercerita tentang kualitas produk yang mereka jual agar tercipta kepercayaan dari para konsumen akan kualitas produk yang mereka jual. Jika penjual kurang memperhatikan masalah kualitas produk maka akan terjadi penurunan tingkat pembelian. Hal ini dilakukan baik sebelum pandemi berlangsung maupun selama masa pandemi. Agar usahanya dapat bertahan dalam menghadapi persaingan di masa pandemi, terutama persaingan dari segi kualitas. Hasil wawancara di atas mengarah pada pedagang mempertahankan kualitas produknya kepada konsumen yaitu dengan menjaga kualitas hasil kerja produknya.

Sumurcinde adalah desa yang berada di kecamatan Soko, Kabupaten Tuban, Jawa Timur, Indonesia. Sumurcinde adalah salah satu desa/kelurahan di Kecamatan Soko, Kabupaten Tuban, provinsi Jawa Timur. Tuban – Dalam rangka menciptakan situasi wilayah yang aman dan nyaman dari penyebaran wabah Virus Corona (Covid-19) saat ini, maka Tiga Pilar Desa Sumurcinde bersama Forkopimca Soko mendirikan Kampung Tangguh Bencana dan menetapkan Desa Sumurcinde sebagai Desa Tangguh. Posko Kampung Tangguh di Desa Sumurcinde, Kecamatan Soko, Kabupaten Tuban tersebut, mendapat kunjungan sekaligus peninjauan dari Polres Tuban beserta jajarannya untuk mengecek kesiapan Pemerintah Desa dan Para Relawan dalam memutus rantai penyebaran Covid-19. Jum'at (29/05/2020)

Dari informasi yang didapat, Danramil Soko Koramil 0811/04 Soko yang diwakili oleh Babinsa Sumurcinde Sertu Darko menerangkan bahwa, “Terkait dengan kegiatan yang dilaksanakan hari ini di wilayah binaanya, yang mana telah mendapatkan kunjungan pelaksanaan kegiatan dan peninjauan dari Polres Tuban, dipimpin oleh AKP Yani ke Posko Kampung Tangguh di Desa Sumurcinde, Kecamatan Soko untuk mengecek kesiapan dalam menghadapi bencana wabah Virus Corona.

Adapun rangkaian kegiatan kunjungan dari Polres Tuban diantaranya yakni, pengecekan ruang posko yang meliputi ruang kesehatan dan ruang fungsinya, serta para relawan yang dilanjutkan dengan dialog dari Tim Polres Tuban dengan Forkopimca, Tiga Pilar Desa Sumurcinde dan relawan, mengenai seputaran langkah yang harus dilakukan dalam penanganan Covid-19.

Kegiatan peninjauan di Posko Kampung Tangguh oleh Tim dari Polres Tuban bersama dengan Forkopimca Soko, Kepala Desa dan Perangkatnya yang merupakan Tim Gugus Tugas Covid-19 tingkat Desa, Babinsa dan Bhabinkamtibmas Desa Sumurcinde, Para Relawan Kampung Tangguh, Tokoh Agama, Tokoh Masyarakat dan Linmas Desa Sumurcinde Kecamatan Soko.

Ini adalah merupakan kegiatan yang harus diikuti oleh desa-desa yang lain khususnya di Kecamatan Soko untuk mencegah dan menangani penyebaran Virus

Corona (Covid-19) mulai dari tingkat Desa sampai tingkat Kabupaten, agar penyebaran virus tersebut di Kabupaten Tuban dapat segera dikendalikan, dengan adanya kesadaran masyarakat yang tinggi, sehingga masyarakat dapat hidup dan beraktifitas dengan normal kembali seperti sedia kala. (Pen Tuban).

## **PENUTUP**

Kondisi pasar yang sepi pembeli berdampak pada menurunnya jumlah pendapatan para pedagang. Menurunnya jumlah pembeli diakibatkan karena mereka takut tertular virus Covid-19, sehingga mereka lebih memilih belanja kebutuhan pada penjual di rumah produksi (usaha rumah tangga). Ada beberapa strategi dilakukan oleh pedagang pasar Sumurcinde untuk tetap bertahan dan menghasilkan pendapatan.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan di pasar tradisional Sumurcinde Kecamatan Soko Kabupaten Tuban Provinsi Jawa Timur dapat disimpulkan:

1. Perilaku para pedagang tradisional di desa Sumurcinde dalam menghadapi pasca pandemi covid-19 walaupun ditandai penurunan pendapatan yang cukup drastis namun para pedagang masih bertahan dengan kegiatan produksi dan menjualnya kepada pelanggan dengan cara dihampiri oleh pembeli di rumah produksi yang merupakan usaha rumah tangga. Demikian juga para pedagang pasar tradisional yang diwawancara umumnya mengatakan bahwa dalam menentukan harga pasarannya mereka masih mengikuti harga pasaran yang lama.
2. Sedangkan dalam mempertahankan kualitas produknya para pedagang umumnya tetap mempertahankan barang produknya yang sudah ditekuni bertahun-tahun. Produk-produk yang dihasilkan adalah sebagian besar adalah bahan makanan kebutuhan hidup, usaha Tempe, kue basah dan minuman ringan yang menjadi kebutuhan sehari-hari masyarakat desa dengan melayani satu persatu para pembeli/konsumen yang memesan atau datang membeli di rumah produksi.
3. Kondisi pasar yang kini sepi pembeli berdampak pada menurunnya jumlah pendapatan para pedagang. Menurunnya jumlah pembeli diakibatkan

karena mereka takut tertular virus Covid-19, dan memilih belanja kebutuhan mereka dengan mendatangi rumah penjual. Sedangkan strategi yang dilakukan oleh pedagang baik dengan aktif yaitu mengikutkan anggota keluarga untuk membantu bekerja dan memperpanjang jam kerja. Strategi pasif yang dilakukan berupa mengurangi persediaan dagangan terutama pedagang yang menjual barang yang tidak bertahan lama seperti jajanan basah, tempe, tahu, sayur, buah dan ada juga pedagang yang melakukan pengurangan karyawan. Strategi lainnya adalah Strategi memelihara jaringan yakni dengan menjalin hubungan yang baik dengan pembeli, bisnis sampingan melalui sosial media whatsapp, Instagram

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin & Francis Tantri. 2018. Manajemen Pemasaran, Cetakan Ketujuh. Depok: Rajawali Pers.
- Analisis Perbedaan Pasar Modern dan Pasar Tradisional Ditinjau Dari Strategi Tata Letak (Lay Out) Dan Kualitas Pelayanan Untuk Meningkatkan Posisi Tawar Pasar Tradisional. Jurnal Manajemen dan Bisnis. VOL 13 NO. 1.
- Aryani, Dwinita. 2011. Efek Pendapatan Pedagang Tradisional dari Ramainya Kemunculan Minimarket di Kota Malang. Jurnal Dinamika Manajemen. VOL 2 No.2 Bangun, Wilson. 2007. Teori Ekonomi Mikro. Bandung
- Juhairi, I., Al Kindy, M., & Syakur, A. (2022). THE INFLUENCE OF SOCIAL MEDIA ON LANGUAGE EVOLUTION AMONG YOUNG ADULTS. Al-Fikru: Jurnal Pendidikan Dan Sains, 3(2), 352-358.
- Refika Adiatma. Devi, Nurmalasari, 2007. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing Dan Preferensi Masyarakat Dalam Berbelanja Di Pasar Tradisional. Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor.
- Kartono, Salim. 2007. Jurus Berbisnis Retail di Modern Market. Tangerang: Trans Media Pustaka. Kotler, Philip. 2007. Manajemen Pemasaran. Jilid 2, Edisi 12. Jakarta: PT. Indeks.
- Lipsey, Richard G. 1997. Pengantar Mikroekonomi. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Lupiyoadi, Rambat. 2001. Manajemen Pemasaran Jasa, Teori dan Praktek, Edisi Pertama. Jakarta: Salemba Empat.
- Mariana dan Paskarina. 2006. Menggagas Model Revitalisasi Pasar Tradisional: Studi Terhadap Implementasi Perda No.19 Tahun 2001 Tentang Pengelolaan Pasar Kota Bandung. Puslit KP2W Lemlit UNPAD Bandung.
- Masitoh, Eis Al. 2013. Upaya menjaga eksistensi pasar tradisional. Jurnal PMI. VOL X no.2.
- Moleong, 2017 Metode Penelitian Kualitatif (Edisi Revisi). Bandung: Rosda.

- Nurrosyidah, I. H. & Syakur, A. (2024). CHALLENGES AND PROSPECTS FOR IMPLEMENTING HALAL PRINCIPLES IN THE JAMU INDUSTRY IN INDONESIA. *Journal of Halal Product and Research (JHPR) Volume*, 7(1).
- Sarwoko, Endi. 2008. Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Kinerja Pedagang Pasar Tradisional Di Wilayah Kabupaten Malang. *Jurnal Ekonomi Modernisasi Fakultas Ekonomi – Universitas Kanjuruhan Malang*. VOL 4 No.
- Sugiyono, 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan K&D*, Bandung: Alfabeta.
- Sujatmiko, Eko. 2014. *Kamus IPS*, Cetakan pertama. Surakarta: 19 Aksara Sinergi media
- Susanto, Reza dan Muhammad Yusuf. 2010 Identifikasi Karakteristik pasar tradisional di wilayah jakarta selatan (Studi kasus: pasar cipular, pasar kebayoran lama, pasar bata putih, dan pasar santa), *Jurnal Teknik Planologi Universitas Esa Unggul, jakarta*, VOL 1 No. 1
- Indriati & Widiyatmoko, A., 2008. *Pasar Tradisional*. Semarang:
- Alprin. Irfanudin, A. M. et al., 2020. Strategi Berbisnis Online di Tengah Pandemi Corona Virus Disease 2019 Covid-19. *Jurnal Dedikasi PKM UNPAM*, Volume 1.
- Syakur, A. Rikhly, F. S. (2020). PENINGKATAN MINAT BELAJAR BAHASA INGGRIS DI AKADEMI KEBIDANAN GRAHA HUSADA MELALUI APLIKASI GOOGLE CLASS ROOM PADA MASA PANDEMI COVID-19 Abd.Abd. Syakur , Rikhly Faradisy, Fajar Surahman. *Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Nusantara*, 2(1), 88–95. <http://journal.unublitar.ac.id/jppnu>
- rahmadayanti dewi, hartoyo agung. (2021). *Jurnal basicedu*. *Jurnal Basicedu*, 6(4), 7174–7187. <https://doi.org/10.31004/basicedu.v5i4.1230>
- Setiawan, Z., Utama, Harsono, & Syakur, A. (2022). Progressive Islamic Education in Mambaul Ulum Madrasa Surakarta (1905-1945). *Proceedings of the International Conference of Learning on Advance Education (ICOLAE 2021)*, 662(Icolae 2021), 918–924. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.220503.099>

- Syakur, A. (2021). Makna Jaminan Sosial Bagi Masyarakat Sadar BPJS Ketenagakerjaan Prespektif Ekonomi Islam (Studi Fenomenologi Kawasan Desa Sadar BPJS Ketenagakerjaan di Kabupaten Sumenep). *Disertasi*, 1–202.
- Syakur, A., & Panuju, R. (2020). Peran Strategis Public Relation dalam Pengembangan Reputasi Pendidikan Tinggi: Studi Kasus Promosi di Akademi Farmasi Surabaya. *Briliant: Jurnal Riset Dan Konseptual*, 5(1), 128. <https://doi.org/10.28926/briliant.v5i1.439>
- Syakur, A., Susilo, T. A. B., Wike, W., & Ahmadi, R. (2020). Sustainability of Communication, Organizational Culture, Cooperation, Trust and Leadership Style for Lecturer Commitments in Higher Education. *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences*, 3(2), 1325–1335. <https://doi.org/10.33258/birci.v3i2.980>
- Syakur, A., Utama, S., Sutopo, A., Prasetya, R., & Prawoco, F. S. (2023). Developing English Learning: An Innovative Online Instructional Model with an Inquiry-Based Approach. *Tadris: Jurnal Keguruan dan Ilmu Tarbiyah*, 8(1), 221-235.