View metadata, citation and similar papers at core.ac.uk
brought to you by CORE
provided by Digital Library of UIN Sunan Ampel

EKSISTENSI PEDAGANG PASAR TRADISIONAL MLETO DI KELURAHAN KLAMPIS NGASEM, KECAMATAN SUKOLILO, SURABAYA PADA MASA PANDEMI COVID-19 DALAM PERSPEKTIF TEORI TINDAKAN SOSIAL MAX WEBER

SKRIPSI

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Ilmu Sosial (S.Sos) dalam Bidang Sosiologi

Oleh:

NITA ZAROTUL NISA

NIM. I73217038

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

JURUSAN ILMU SOSIAL

PROGRAM STUDI SOSIOLOGI

JANUARI 2021

PERNYATAAN

PERTANGGUNGJAWABAN PENULISAN SKRIPSI

Bismillahirrahmanirrahim

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama	: Nita Zarotul Nisa
NIM	: I73217038
Program Studi	: Sosiologi
Judul Skripsi	: Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya Pada Masa Pandemi COVID-19 Dalam Perspektif Teori Tindakan Sosial Max Weber

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa :

1) Skripsi ini tidak pernah dikumpulkan pada lembaga pendidikan manapun untuk mendapatkan gelar akademik apapun.
2) Skripsi ini adalah benar- benar hasil karya saya secara mandiri dan bukan merupakan plagiasi atas karya orang lain.
3) Apabila skripsi ini dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan sebagai hasil plagiasi, saya bersedia menanggung segala konsekuensi hukum yang terjadi.

Surabaya, 04 Januari 2021

Yang menyatakan

NIM: 173217038

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi yang ditulis oleh:

Nama : Nita Zarotul Nisa

NIM : I73217038

Program Studi : Sosiologi

Yang berjudul: **"Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya Pada Masa Pandemi COVID-19 Dalam Perspektif Teori Tindakan Sosial Max Weber",** saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah diperbaiki dan dapat diujikan dalam rangka memperoleh gelar sarjana Ilmu Sosial dalam bidang Sosiologi.

Surabaya, 21 Januari 2021

Dosen Pembimbing

Dr. Abid Rohman, S.Ag., M.Pd.I

NIP. 197706232007101006

PENGESAHAN

Skripsi oleh Nita Zarotul Nisa dengan judul: **"Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya Pada Masa Pandemi COVID-19 Dalam Perspektif Teori Tindakan Sosial Max Weber"** telah dipertahankan dan dinyatakan lulus di depan Tim Penguji Skripsi pada tanggal 15 Januari 2020

TIM PENGUJI SKRIPSI

Penguji I	Penguji II
Dr. Abid Rohman, S. Ag., M. Pd.I	**Dr. Hj. Rr. Suhartini, M.Si**
NIP. 197706232007101006	NIP. 195801131982032001
Penguji III	Penguji IV
Dr. Isa Anshori, M. Si	**Hj. Siti Azizah S. Ag., M.Si**
NIP. 196705061993031002	NIP.197703012007102005

Surabaya, 21 Januari 2021

Mengesahkan,

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Dekan

Prof. Akh. Muzakki, M.Ag., Grad. Dip. SEA., M.Phil., Ph.D.

NIP.197402091998031002

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL
SURABAYA PERPUSTAKAAN
Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama	:	Nita Zarotul Nisa
NIM	:	I73217038
Fakultas/Jurusan	:	Ilmu Sosial dan Ilmu Politik / Sosiologi
E-mail address	:	nitazahrotul0@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

☑ Skripsi ☐ Tesis ☐ Desertasi ☐ Lain-lain (.....)

yang berjudul :
Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Di Kelurahan Klampis Ngasem Kecamatan Sukolilo, Surabaya Pada Masa Pandemi COVID-19 Dalam Perspektif Teori Tindakan Sosial Max Weber

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Ekslusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara ***fulltext*** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 21 Januari 2021
Penulis,

(Nita Zarotul Nisa)

ABSTRAK

Nita Zarotul Nisa, 2021, *Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya Pada Masa Pandemi COVID-19 Dalam Perspektif Teori Tindakan Sosial Max Weber* Skripsi Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.

Kata Kunci: Eksistensi, Pedagang, Pasar Tradisional, Masa Pandemi COVID-19

Permasalahan yang di kaji dalam penelitian ini yakni tentang bagaimana eksistensi pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo Surabaya pada masa pandemi COVID-19. Selanjutnya mengenai bagaimana strategi bertahan hidup pedagang pasar pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo Surabaya pada masa pandemi COVID-19. Dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, dengan menggunakan teknik pengumpulan data observasi, wawancara dan dokumentasi. Teori yang digunakan dalam menganalisa Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya Pada Masa Pandemi COVID-19 ialah teori Tindakan Sosial Max Weber.

Dari hasil penelitian ini di temukan bahwa eksistensi pedagang pasar tradisional Mleto pada masa pandemi COVID-19 sangatlah penting terutama untuk pembeli atau pengunjung dan pedagang. Alasannya karena lokasi pasar tradisional Mleto yang dekat dengan pemukiman warga Mleto dan harga barang yang di jual oleh pedagang juga murah dan relatif terjangkau.Kemudian strategi bertahan hidup pedagang pasar Mleto pada masa pandemi COVID-19 yakni dibagi menjadi tiga ketegori yakni strategi aktif, pasif dan strategi jaringan. Strategi aktif, tindakan strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya pada masa pandemi COVID-19 yang masuk ke dalam kategori strategi aktif yakni dengan cara menjaga kualitas atau mutu barang dagangan, menambah jenis barang dagangan, memberikan diskon, dan mengurangi jumlah barang dagangan. Selanjutnya untuk strategi pasif ialah salah satu tindakan strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto pada masa pandemi COVID-19 adalah dengan cara mengurangi pengeluaran sehari – hari dalam keluarga. Kemudian untuk strategi jaringan, berkaitan dengan tindakan strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto pada masa pandemi COVID-19 yakni dengan cara menyediakan layanan pesan antar barang dan menjalin hubungan yang baik dengan konsumen.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i

PERSETUJUAN PEMBIMBING ii

PENGESAHAN TIM PENGUJI iii

MOTTO..... iv

PERSEMBAHAN..... v

PERNYATAAN PERTANGGUNGJAWABAN PENULISAN SKRIPSI vi

ABSTRAK vii

KATA PENGANTAR viii
DAFTAR ISI x
DAFTAR GAMBAR xii

DAFTAR TABEL xiii

BAB I PENDAHULUAN
A. Latar Belakang Masalah 1
B. Rumusan Masalah 8
C. Tujuan Penelitian..... 8
D. Manfaat Penelitian..... 8
E. Definisi Konseptual 9
F. Sistematika Pembahasan..... 13

BAB II KAJIAN TEORETIK EKSISTENSI PEDAGANG PASAR TRADISIONAL MLETO PADA MASA PANDEMI COVID-19

A. Penelitian Terdahulu 16
B. Tinjauan Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Pada Masa Pandemi COVID-19 23
C. Teori Tindakan Sosial Max Weber 38

BAB III METODE PENELITIAN
A. Jenis Penelitian 45
B. Lokasi dan Waktu Penelitian..... 47
C. Pemilihan Subjek Penelitian..... 48
D. Tahap-Tahap Penelitian 50
E. Teknik Pengumpulan Data 51
F. Teknik Analisis Data 53
G. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data 55

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB IV EKSISTENSI PEDAGANG PASAR TRADISIONAL MLETO PADA MASA PANDEMI COVID-19 DALAM PERSPEKTIF TEORI TINDAKAN SOSIAL MAX WEBER

A. Gambaran Umum Pasar Mleto dan Pedagang Pasar Mleto Surabaya 59
B. Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Pada Masa Pandemi COVID- 19 76
C. Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Mleto Pada Masa Pandemi COVID-19 94
D. Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Pada Masa Pandemi COVID-19 Dalam Tinjauan Teori Tindakan Sosial Max Weber 109

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 116
B. Saran 117

DAFTAR PUSTAKA 119

LAMPIRAN-LAMPIRAN 123

Pedoman Wawancara

Dokumentasi Penelitian

Jadwal Penelitian

Biodata Peneliti

Berita Acara Ujian Skripsi

Lembar Pernyataan Persetujuan Publikasi

Surat Izin Penelitian

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Keadaan Pasar Tradisional Mleto Selama Pandemi COVID-19..... 61

Gambar 4.2 Kondisi Fisik Pasar Tradisional Mleto Surabaya 62

Gambar 4.3 Pihak Kelurahan Klampis Ngasem dan Kecamatan Sukolilo Beserta Anggota Satpol PP Kota Surabaya Melakukan Pemantauan dan Sosialisasi Penerapan Protokol Kesehatan Yang Ada di Pasar Tradisional Mleto Surabaya 66

Gambar 4.4 Struktur Organisasi Pengelola Pasar Mleto..... 67

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Data Informan atau Subjek Penelitian di Pasar Tradisional Mleto Kelurahan Klampis Ngasem Kecamatan Sukolilo Surabaya..... 49

Tabel 4.1 Durasi Jualan Para Pedagang Pasar Mleto Selama Sehari..... 63

Tabel 4.2 Daftar Nama Pedagang Pasar Mleto Surabaya 72

Tabel 4.3 Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya Pada Masa Pandemi COVID-19 108

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Saat wabah penyakit COVID–19 ini mulai menyebar keseluruh penjuru dunia, sebagian besar masyarakat merasa khawatir dan mengeluh akan adanya wabah virus ini. Hal tersebut di karenakan hampir seluruh aspek kehidupan masyarakat mengalami kelumpuhan secara mendadak. Salah satu aspek tersebut di antaranya yakni aspek spiritual, aspek sosial, dan aspek ekonomi. Namun dari beberapa aspek tersebut, aspek ekonomi inilah yang menjadi point utama ketika adanya wabah penyakit COVID–19. Sebagaimana dalam aspek ekonomi juga memiliki pengaruh cukup besar pada kondisi perekonomian suatu negara. Akibatnya pertumbuhan ekonomi khususnya di Indonesia pun menjadi lambat, hal tersebut tentunya di sebabkan oleh menurunnya tingkat konsumsi dan investasi. Penurunan tingkat konsumsi dan investasi tersebut di ungkapkan Masyita Crystallin selaku Staf Khusus Menteri Keuangan Bidang Perumusan Kebijakan Fiskal dan Makro Ekonomi.

Menurut Masyita Crystallin, "beberapa sektor sudah mulai terkena dampak akibat disrupsi rantai pasok dari Cina sejak Februari. Bahkan sektor pariwisata telah terpengaruh sejak Januari."[2]

Tidak hanya berhenti disitu saja menurut Masyita jika pada tahun 2020 pertumbuhan ekonomi berada pada posisi skenario sangat berat

[2] Rinanda Putriani, *Dampak Wabah Virus Corona Bagi Indonesia*, (Jakarta: Tempo Publishing, 2020), 85.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yakni menempati angka hingga minus 0,4%, dan kemudian untuk angka pengangguran juga ikut mengalami peningkatan hingga mencapai 5,23 juta orang.[3] Maka dari itu secara tidak langsung dengan adanya wabah penyakit COVID–19 menimbulkan suatu masalah ekonomi. Sebagaimana pernyataan dari Elnino M. Husein selaku anggota Komisi XI DPR RI yang berupa keterangan tertulis di salah satu media berita online antaranews.com.

Menurut Elnino M.Husein,"di negara – negara lain COVID-19 juga menimbulkan masalah ekonomi. Untuk mengatasi hal tersebut membutuhkan kejelian dari pemerintah, serta adanya rasa kebersamaan seluruh rakyat."[4]

Dengan adanya rasa kebersamaan seluruh rakyat maka di harapkan dapat mengatasi masalah ekonomi yang di sebabkan oleh adanya COVID-19 ini. Kemudian secara umum masalah ekonomi dapat di bedakan menjadi dua periode yakni permasalahan utama ekonomi klasik dan permasalahan utama ekonomi modern. Permasalahan utama ekonomi modern yakni suatu permasalahan ekonomi yang sedang dialami dalam kehidupan masyarakat modern.[5] Sedangkan di dalam masalah pokok ekonomi klasik pembahasannya lebih menekankan pada kekuatan pasar dan cenderung menolak campur tangan pemerintah dalam kegiatan

---

[3] Rinanda Putriani, *Dampak Wabah Virus Corona Bagi Indonesia*, 86.

[4] M. Razi Rahman, *Permasalahan Ekonomi Dampak Covid-19 Perlu Diatasi Dengan Jeli*, dipublikasi pada hari Senin, 30 Maret 2020 pukul 12:56 https://www.antaranews.com/berita/1390174/permasalahan-ekonomi-dampak-covid-19-perlu-diatasi-dengan-jeli, diakses pada tanggal 11 September 2020 pukul 15:58.

[5] Kartika Sari, *Permasalahan Ekonomi*, (Klaten: Cempaka Putih, 2003), 9.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

ekonomi. Biasanya permasalahan utama ekonomi klasik ini berhubungan dengan permasalahan yang berkaitan dengan produksi, proses distribusi, serta masalah tentang konsumsi.

Produksi sendiri memiliki makna sebagai kegiatan ekonomi yang terdapat tujuan untuk meningkatkan nilai guna produk, bahkan dalam kata lain produksi dapat di artikan sebagai suatu proses pembuatan produk tertentu dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia. Selain itu setelah menyelesaikan suatu proses produksi biasanya masalah selanjutnya yang akan di hadapi yakni tentang bagaimana produk yang sebelumnya sudah di produksi ini dapat sampai kepada konsumen. Jika proses distribusi melalui proses yang panjang maka hal tersebut dapat menyebabkan melonjaknya harga barang. Oleh karena itu apabila proses distribusi mengalami keterlambatan nantinya dapat menimbulkan barang atau jasa yang di butuhkan konsumen tidak tepat sasaran atau bahkan tidak akan memiliki nilai guna sehingga tidak dapat memuaskan kebutuhan konsumen.[6] Dalam hal ini maka sistem produksi dan distribusi yang baik sangat di butuhkan dalam sistem ekonomi agar tidak terjadi suatu permasalahan.

Maka dari itu agar tidak terjadi penumpukan persediaan barang yang ada di gudang harus di perlukan sistem distribusi yang tepat. Salah satu contoh penerapan sistem distribusi klasik dapat ditemui pada pasar (pasar nyata) melalui proses transaksi langsung antara produsen dan konsumen.

[6] Kartika Sari, *Permasalahan Ekonomi*, 6.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pasar merupakan lembaga ekonomi yang di dalamnya menyelenggarakan interaksi sosial yang berhubungan dengan proses pertukaran berdasarkan penawaran dan permintaan. Pasar dapat di pula di artikan sebagai pranata utama dalam sistem kapitalisme yang memungkinkan adanya proses pertukaran.[7] Kapitalisme merupakan suatu paham yang memiliki suatu keyakinan bahwa pemilik modal dapat memperoleh keuntungan sebesar – besarnya dari hasil usahanya.[8] Istilah kapitalis sangat erat dengan suatu sistem ekonomi yang dapat memberikan kebebasan penuh bagi tiap orang dalam mengendalikan suatu kegiatan ekonomi dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan, misalnya saja perdagangan yang ada di pasar.

Kemudian istilah konsumsi sendiri juga memiliki sebuah makna, sebagaimana kata tersebut berasal dari bahasa Belanda *"consumptie.* Kata tersebut memiliki sebuah arti sebagai suatu aktivitas yang memiliki tujuan untuk menyusutkan serta menggunakan daya pakai dari suatu produk ataupun jasa seseorang.[9] Ketika membahas tentang konsumsi tentunya juga akan berkaitan dengan istilah konsumen. Konsumen adalah orang yang sedang menikmati ataupun menggunakan barang maupun jasa yang telah tersedia dalam masyarakat, namun tidak untuk di perdagangkan. Penggunaan barang maupun jasa dapat di gunakan untuk kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain.[10] Dapat di artikan pula bahwa istilah konsumen ini lebih merujuk pada semua pihak

---

[7] Bagong Suyanto, *Sosiologi Ekonomi Kapitalisme dan Konsumsi di Era Masyarakat Post Modernisme*, (Jakarta: Kencana, 2017), 83.
[8] Ibid., 85.
[9] Sri Kartini, *Konsumsi dan Investasi*, (Semarang: Mutiara Aksara, 2019), 5.
[10] Ibid., 7.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang sedang menikmati, menggunakan serta memerlukan adanya suatu barang maupun jasa yang ada di masyarakat.

Selain itu masalah perekonomian tentunya juga dapat berdampak pada keberlangsungan bisnis seorang wirausaha atau pelaku bisnis. Menurut Kepala Badan Pusat Statistik Suhariyanto, dalam sektor perdagangan mengalami penurunan persentase dari angka 5,21% turun menjadi 1,6%.[11] Data tersebut menunjukkan bahwa dampak COVID-19 membuat penurunan presentase yang cukup banyak dalam sektor perdagangan. Sebagai contoh yakni pedagang. Sebagaimana salah satu pedagang yang turut merasakan dampak dari adanya COVID–19 yakni para pedagang pasar tradisional yang berada di kawasan pasar Mleto, Surabaya.

Pasar Mleto ini masuk pada kategori pasar harian, hal tersebut di karenakan dalam pasar tersebut kegiatan transaksi jual-belinya di laksanakan setiap hari. Selanjutnya pasar Mleto juga masuk dalam kategori pasar nyata, dimana saat melaksanakan kegiatan transaksi di lakukan secara tatap muka langsung antara penjual dan pembeli demi mencapai suatu proses pemenuhan permintaan dan penawaran barang dagangan. Selain itu pasar Mleto tersebut termasuk dalam pasar tradisional. Hal tersebut di karenakan terdapat transaksi jual beli di pasar Mleto dengan melalui proses tawar menawar harga yang di lakukan oleh penjual dan pembeli dan proses tersebut terjadi secara langsung. Untuk jenis barang dagangan yang di jual di pasar Mleto ialah berupa kebutuhan

[11] Rinanda Putriani, *Dampak Wabah Virus Corona Bagi Indonesia,* 87.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

rumah tangga terutama bahan – bahan mentah untuk makanan. Sehingga komoditas barang yang di jual di pasar Mleto ini adalah sayuran, ikan, sembako, buah – buahan, dan lain sebagainya. Dalam pasar Mleto ini pedagang yang menjual sayuran pun juga terbilang cukup banyak yakni ± mencapai 11 orang pedagang sayur. Akan tetapi meskipun begitu di pasar Mleto juga terdapat pedagang pakaian, daging, kosmetik, perabotan rumah tangga, pisang, ayam, dan lain sebagainya. Ketika adanya pandemi COVID-19 para pedagang di pasar Mleto ini tentunya juga mulai mengalami serta merasakan kondisi masalah ekonomi terhadap hasil barang dagangan yang di jualnya.

Sebagai pelaku usaha para pedagang di pasar Mleto juga mengalami suatu kondisi penurunan pendapatan atau omset jualan yang di akibatkan oleh adanya pandemi COVID-19 ini. Turunnya omset jualan ini tentunya di sebabkan oleh penurunan jumlah pelanggan yang datang ke pasar. Penurunan omset jualan mulai di rasakan semenjak mulai di berlakukannya *physical distancing* (menjaga jarak fisik), *social distancing* (menjaga jarak sosial), dan puncaknya pada saat penerapan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) yang mulai di berlakukan di tiap – tiap daerah khususnya di kota Surabaya.

Adapun tujuan dari di berlakukannya kebijakan tersebut yakni untuk memotong dan mencegah penyebaran COVID-19. Berlandaskan Pasal 1 Permenkes No 9 Tahun 2020 istilah Pembatasan Sosial Berskala Besar merupakan pembatasan segala aktivitas tertentu penduduk dalam suatu

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

wilayah yang di duga terinfeksi *Coronavirus Disease* 2019 (COVID-19), selain itu tindakan ini di gunakan untuk mencegah kemungkinan penyebaran *Coronavirus Disease* 2019 (COVID-19).[12]

Oleh karena itu dengan adanya wabah ini para pedagang di pasar Mleto selain berusaha untuk menstabilkan pendapatan agar tetap dapat memperoleh keuntungan terhadap hasil dagangannya. Mereka juga harus mampu untuk meyakinkan pelanggannya jikalau mereka selama menjalankan urusan dagang sudah terbebas dari adanya penyakit COVID–19. Adapun beberapa hal yang dapat di lakukan oleh para pedagang di pasar Mleto agar pelanggan nyaman berbelanja yakni dengan cara mematuhi dan melaksanakan protokol kesehatan yang berlaku, misalnya menggunakan masker di saat melakukan transaksi jual beli barang, dan menggunakan handsanitezer saat selesai melaksanakan urusan dagang.

Berdasarkan fenomena seperti yang ada, maka peneliti sekaligus penulis tertarik untuk mengangkat permasalahan ini dalam penelitian yang berjudul **"EKSISTENSI PEDAGANG PASAR TRADISIONAL MLETO DI KELURAHAN KLAMPIS NGASEM, KECAMATAN SUKOLILO, SURABAYA PADA MASA PANDEMI COVID–19 DALAM PERSPEKTIF TEORI TINDAKAN SOSIAL MAX WEBER".**

[12] Muhammad Rifqie Putra, *Arti PSBB Dan 7 Kegiatan Yang Dibatasi*, dipublikasi pada hari Senin, 13 April 2020 pukul 14:21 https://news.detik.com/berita/d-4975108/arti-psbb-dan7-kegiatan-yang-dibatasi, diakses pada tanggal 16 September 2020 pukul 21:39.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang masalah yang ada di atas, maka dapat di rumuskan permasalahan, yakni sebagai berikut:

1. Bagaimana eksistensi pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya pada masa pandemi COVID-19 ?
2. Bagaimana strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya pada masa pandemi COVID-19 ?

C. Tujuan Penelitian

Maka berdasarkan rumusan masalah yang ada di atas, tujuan penelitian di antaranya yakni sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui eksistensi pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya pada masa pandemi COVID-19.
2. Untuk mengetahui strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya pada masa pandemi COVID-19.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoretis

Secara teoritis, hasil penelitian ini bermanfaat untuk mencabar teori tindakan sosial oleh Max Weber di kutip dari buku Pengantar Sosiologi Ekonomi. Dalam teori tersebut di katakan bahwa setiap tindakan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

ekonomi yang di lakukan oleh manusia merupakan bentuk dari tindakan sosial. Yang artinya tindakan ekonomi ini dapat di lihat sebagai suatu tindakan sosial sebagaimana tindakan tersebut telah memperhatikan tingkah laku orang lain.[13] Untuk itu dengan menggunakan nalar (rasio) dapat dijadikan sebagai landasan bagi setiap tindakan ekonomi dengan orientasi utamanya adalah efisiensi. Selain itu dalam setiap tindakan yang di lakukan oleh manusia ini pasti di tujukan kepada orang lain.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, hasil penelitian ini bermanfaat bagi :

a. Penelitian ini sebagai salah satu pemenuhan tugas akhir untuk memperoleh gelar sarjana sosial dari FISIP Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.
b. Penelitian ini di harapkan dapat memberikan pengetahuan bagi para pembaca baik di kalangan akademis maupun masyarakat umum mengenai eksistensi pedagang pasar tradisional Mleto pada masa pandemi COVID-19 dalam tinjauan teori tindakan sosial Max Weber.

E. Definisi Konseptual

1. Eksistensi Pedagang
   a. Eksistensi

[13] Damsar dan Indrayani, *Pengantar Sosiologi Ekonomi Edisi Kedua*, (Jakarta: Kencana, 2016), 44.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Istilah eksistensi berasal dari bahasa Inggris adalah *excitence*, kemudian dari bahasa latin *existere* yang artinya tampak, ada, nyata, dan memilih keberadaan sesungguhnya.[14] Melainkan berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), di maknai bahwa eksistensi memiliki sebuah makna hal berada atau keberadaan.[15] Eksistensi merupakan suatu bagian yang di maksudkan dalam tujuan tertentu. Untuk itu istilah eksistensi sering kali di gunakan untuk menunjukkan suatu yang berkaitan dengan keberadaan.

b. Pedagang

Sedangkan untuk istilah pedagang sendiri juga memiliki sebuah arti orang yang sedang mencari nafkah dengan cara berdagang. Istilah pedagang tersebut berasal dari kata dagang, berarti suatu pekerjaan yang berhubungan dengan jual beli serta adanya proses pemenuhan permintaan dan penawaran barang untuk memperoleh keuntungan, atau perniagaan.[16] Untuk itu dalam suatu sistem transaksi jual beli pedagang menjadi orang yang memperjual-belikan serta menawarkan barang atau jasa kepada konsumen.

c. Eksistensi Pedagang

Dari penjelasan di atas yang di maksud dengan eksistensi pedagang ialah sebagai suatu keadaan ataupun keberadaan jenis tindakan usaha yang tetap ada dan masih di terima masyarakat

[14] Lorens Bagus, *Kamus Filsafat*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2005), 183.
[15] KBBI Online, https://kbbi.web.id/eksistensi, diakses pada 02 Oktober 2020 pukul 06:50.
[16] KBBI Online, https://kbbi.web.id/dagang, diakses pada 02 Oktober 2020 pukul 06:52.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Mleto mulai dari dulu sampai sekarang, serta keberadaannya juga lebih di kenal ataupun lebih akrab di kalangan masyarakat.

Untuk mempertahankan eksistensinya tentunya para pedagang ini memiliki cara tersendiri agar mereka mampu bertahan menghadapi suatu persaingan yang ada. Oleh karena itu biasanya dalam diri seorang pedagang terdapat suatu prinsip kalau mereka tidak bersedia menunggu, karena peluang tidak pernah menunggu para pelaku usaha (pedagang).

2. Pasar Tradisional

Istilah pasar berasal dari kata *"mercatu"* yang memiliki arti berdagang atau tempat untuk berdagang.[17] Dengan kata lain pasar adalah tempat bertemunya antara pedagang dan konsumennya untuk di arahkan oleh keadaan suatu kegiatan mengenai permintaan dan penawaran dalam lingkup proses, ruang, dan waktu.[18] Pasar meliputi adanya jaringan hubungan antara pedagang dan kosumennya saat melakukan suatu transaksi pertukaran atau tawar menawar baik pada suatu tempat maupun suatu keadaan yang lain. Biasanya pada pasar tradisional terjadi kegiatan tawar menawar.

Pasar tradisional merupakan suatu arena bertemunya antara pedagang selaku penjual dan pembeli selaku konsumen dalam melaksanakan transaksi dan sitem tawar menawar secara terbuka, kemudian konstruksinya biasanya berupa kios ataupun stan dan

[17] Sindung Haryanto, *Sosiologi Ekonomi*, (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2011), 253.
[18] Damsar dan Indrayani, *Pengantar Sosiologi Pasar*, (Jakarta: Kencana, 2018), 10.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

memiliki dasaran terbuka. Lapak pedagang tersebut ada yang di dirikan secara mandiri, serta ada pula yang di bangun oleh suatu pengelola pasar.[19] Dengan adanya pasar tradisional di kawasan Mleto maka dapat memudahkan masyarakat di sekitaran wilayah tersebut untuk mendapatkan barang kebutuhan pokok misalnya sembako, buah – buahan, ikan segar, sayuran, telur, daging, pakaian, dan lain – lain.

3. Masa Pandemi COVID-19

Adanya COVID-19 mulai terdeteksi pertama kali di kota Wuhan, Provinsi Hubei, Tiongkok pada tanggal 01 Desember 2019. Selanjutnya wabah COVID-19 di tetapkan sebagai pandemi oleh Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) pada tanggal 11 Maret 2020. Pandemi COVID-19 dapat di artikan sebagai kejadian menyebarnya penyakit *Coronavirus Disease* 2019.[20] Pandemi COVID-19 tidak hanya menyerang penduduk dalam negeri saja, namun virus ini juga menyerang penduduk mancanegara.

Coronavirus Disease 2019 merupakan kelompok virus yang dapat menginfeksi saluran sistem pernapasan. Dari beberapa banyak persoalan yang ada, virus COVID-19 dapat mengakibatkan infeksi pernapasan ringan, misalnya flu. Selain itu dapat juga mengakibatkan infeksi pernapasan berat, misalnya infeksi paru – paru (*pneumonia*).[21]

---

[19] D. Indriati SCP dan Arif Widiyatmoko, *Pasar Tradisional*, (Semarang: Alprin,2008), 10.

[20] *Pandemi COVID-19*, https://id.wikipedia.org/wiki/Pandemi_COVID-19, diakses pada tanggal 02 Oktober 2020 pukull 11:47

[21] Merry Dame Cristy Pane, *Virus Corona*, diperbarui pada tanggal 28 September 2020 https://www.alodokter.com/virus-corona, diakses pada tanggal 02 Oktober 2020 pukul 12:09.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Oleh karenanya penyakit ini juga dapat beresiko menyebabkan kematian.

Adanya wabah COVID-19 yang menyerang hampir seluruh penduduk dunia ini tentu menimbulkan dampak pada kehidupan masyarakat baik itu dari segi sosial, ekonomi, psikologi dan lain sebagainya. Salah satu masyarakat yang merasakan dampak tersebut yakni pedagang pasar tradisional yang berada di kawasan Mleto. Akibat dari adanya pandemi ini mereka harus mengalami suatu masalah ekonomi. Oleh karena itu dengan adanya wabah penyakit COVID-19 tantangan yang di hadapi oleh para pedagang saat ini, mereka harus mampu untuk melakukan adaptasi bisnis yang baik agar bisnis yang sedang di lakukan dan di jalani tetap dapat berjalan dengan baik.

F. Sistematika Pembahasan

Di dalam penelitian ini di uraikan menjadi beberapa bab serta sub bab untuk memudahkan penulisan agar runtut dan mudah di pahami. Adapun sistematikanya yakni sebagai berikut:

1. **Bab I Pendahuluan:** Peneliti memberikan suatu gambaran tentang latar belakang masalah eksistensi pedagang pasar tradisional Mleto pada masa pandemi COVID-19 dalam perspektif teori Tindakan Sosial Max Weber, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi konseptual, dan sistematika pembahasan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. **Bab II Kajian Teoretik:** Meliputi penelitian terdahulu yang relevan (referensi hasil penelitian oleh peneliti terdahulu yang mirip dengan kajian peneliti), kajian pustaka (beberapa referensi yang di gunakan untuk menelaah eksistensi pedagang pasar tradisional Mleto pada masa pandemi COVID-19, dan kajian teori (teori Tindakan Sosial Max Weber di pakai untuk menganalisis masalah penelitian).
3. **Bab III Metode Penelitian:** Peneliti memberikan gambaran tentang metode penelitian sebagaimana di antaranya yaitu, jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, subjek penelitian, tahap – tahap penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan teknik pemeriksaan keabsahan data. Data – data tersebut di peroleh dari pasar Mleto Surabaya. Penyajian data dapat berupa tulisan atau dapat juga di sertakan gambar. Sedangkan analisis data dapat di gambarkan berbagai macam data yang selanjutnya akan di tulis dalam analisis deskriptif.
4. **Bab IV Penyajian Data Dan Analisis Teori:** Peneliti menyajikan data hasil penelitian "Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya Pada Masa Pandemi COVID-19" dan di analisis menggunakan teori Tindakan Sosial Max Weber.
5. **Bab V Penutup:** Peneliti menuliskan kesimpulan dari permasalahan dalam penelitian eksistensi pedagang pasar tradisional Mleto pada masa pandemi COVID-19 dalam perspektif teori Tindakan Sosial Max

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Weber, dan memberikan rekomendasi atau saran untuk penelitian selanjutnya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB II

KAJIAN TEORETIK EKSISTENSI PEDAGANG PASAR TRADISIONAL MLETO PADA MASA PANDEMI COVID-19

A. Penelitian Terdahulu

1. Penelitian pertama berkaitan mengenai pedagang pasar tradisional pada masa pandemi COVID-19 sudah pernah di teliti oleh Cristina Purbawati,dkk dari Fakultas Ilmu Sosial, Politik dan Humaniora Universitas Muhammadiyah Surakarta pada tahun 2020 dengan judul "*Dampak Social Distancing Terhadap Kesejahteraan Pedagang Di Pasar Tradisional Kartasura Pada Era Pandemi Korona*"[22]. Penelitian ini sepenuhnya membahas tentang suatu dampak yang dapat di timbulkan dari adanya pembatasan sosial (*social distancing)* bagi pedagang, serta tindakan yang di lakukan oleh pedagang di pasar tradisional Kartasura. Pada penelitan ini menggunakan penelitian yakni penelitian deskriptif kualitatif. Kemudian sumber data di dalam penelitian ini jumlah respondennya berasal dari 20 pedagang yang sedang berdagang di pasar. Responden tersebut terdiri dari pedagang sayur, buah, daging, dan pedagang bahan pokok lainnya. Metode untuk pengumpulan data dalam penelitian tersebut memakai teknik wawancara, rekam, dan di lanjutkan catat. Selain itu untuk analisis

[22] Cristina Purbawati,dkk, *Dampak Social Distancing Terhadap Kesejahteraan Pedagang Di Pasar Tradisional Kartasura Pada Era Pandemi Korona*, Jurnal Ilmu Sosial, Politik dan Humaniora Volume 4, Nomor 2, Agustus 2020, 156. https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://jurnal.um-tapsel.ac.id/index.php/muqoddimah/article/download/1728/pdf&ved=2ahUKEwic9ru6hoLuAhUCbisKHW-sAOsQFjABegQIBhAC&usg=AOvVaw0SGFFE_5DeoJ1jfuh23R1r , di akses pada tanggal 02 Oktober 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

data yang di gunakan pada penelitian ini ialah metode interaktif dengan melalui tiga tahap yakni reduksi data, sajian data, dan penarikan kesimpulan.

Dalam hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dampak yang di timbulkan dari adanya pembatasan sosial (*social distancing)* yaitu kondisi pasar yang sepi, penurunan daya beli masyarakat, serta distribusi bahan yang menjadi terhambat. Adapun strategi yang dapat di lakukan para pedagang di pasar tradisional Kartasura pada era pandemi adalah dengan mengurangi jumlah dagangannya, menurunkan harga, dan beralih profesi.

Persamaan : ada persamaan penelitian pembahasan yaitu mengenai kondisi pedagang pasar tradisional selama adanya wabah COVID-19.

Perbedaan : di dalam penelitian ini lebih memfokuskan terhadap dampak yang di timbulkan dari adanya pembatasan sosial (*social distancing*) untuk para pedagang di pasar tradisional Kartasura. Sedangkan penelitian yang di garap oleh penulis lebih memfokuskan pada strategi pedagang pasar tradisional Mleto dalam upaya mempertahankan hidup selama adanya pandemi COVID-19.

2. Peneliti dari Dani Sugiri dengan judul "*Menyelamatkan Usaha Mikro, Kecil dan Menegah Dari Dampak Pandemi COVID-19*".[23]

[23] Dani Sugiri, *Menyelamatkan Usaha Mikro, Kecil dan Menegah Dari Dampak Pandemi Covid-19*, Jurnal Politeknik Keuangan Negara STAN Volume 19, Nomor 1, 2020, 76-86. http://journal.stieputrabangsa.ac.id/index.php/fokbis/article/view/575, di akses pada tanggal 03 Oktober 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk memetakan kebijakan pemerintah dalam memperkuat UMKM, selain itu untuk memetakan strategi jangka pendek serta jangka panjang yang di perlukan sebagai pelengkap kebijakan tersebut. Jenis penelitian yang di gunakan adalah metode kualitatif. Serta teknik pengumpulan datanya menggunakan data sekunder yang berasal dari berbagai macam literatur. Misalnya buku, artikel, serta *homepage* di gunakan untuk mengakses data serta informasi terkini yang berhubungan dengan kebijakan penyelamatan UMKM akibat wabah COVID-19. Kemudian pada teknik analisisnya menggunakan teknik analisis deskriptif. Temuan dari penelitian ini adalah adanya suatu keberhasilan kebijakan dalam penyelamatan UMKM dari dampak wabah COVID-19. Selain itu kebijakan tersebut perlu di dukung dengan strategi jangka pendek serta strategi jangka panjang dalam usaha untuk menjaga kesinambungan UMKM sebagai salah satu pelaku perekonomian Indonesia.

Persamaan : ada persamaan penelitian dengan penulis mengenai dampak pandemi COVID-19 terhadap kondisi perekonomian terutama yang dirasakan oleh para pelaku usaha.

Perbedaan : penelitian ini lebih memfokuskan pada suatu kebijakan pemerintah sebagai upaya penyelamatan UMKM dari akibat pandemi COVID-19. Sementara itu untuk penelitian yang sedang di garap penulis memfokuskan pada eksistensi pedagang pasar tradisional

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Mleto dan mengenai strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto dalam menghadapi dampak pandemi COVID-19.

3. Penelitian ketiga dilakukan oleh Nikmatul Maskuroh Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Metro pada tahun 2019 dengan judul *"Peran Pasar Tradisional Dalam Peningkatan Perekonomian Mayarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam"*.[24] Di dalam penelitian tersebut jenis penelitiannya yakni melakukan penelitian lapangan *(field research)* yang bersifat deskriptif kualitatif. Tujuan yang ingin di capai pada penelitian ini yaitu untuk mengetahui sejauh mana peran pasar Payungi dalam meningkatkan perekonomian masyarakat Kelurahan Yosomulyo Kecamatan Metro Pusat Kota Metro. Serta bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap para pedagang pasar tersebut. Maka dari itu dalam penelitian ini di temukan bahwa pasar Yosomulyo Pelangi telah berpotensi dalam peningkatan perekonomian masyarakat Yosomulyo Kecamatan Metro Pusat Kota Metro dari bidang kreatifitas dan keterampilan ekonomi di masyarakat. Salah satunya yakni adanya unit usaha yang di kembangkan, seperti wahana – wahana permainan, spot foto, permainan tradisional dan lain –lain. Artinya Payungi yang memiliki nilai lebih dibidang peningkatan perekonomian khususnya pasar, di harapkan dapat menjadi tolok ukur munculnya pasar – pasar yang

[24] Nikmatul Maskuroh, *Peran Pasar Tradisional Dalam Peningkatan Perekonomian Mayarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam*, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2019. Di akses dari http://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/128/1/Skripsi%20016.FEBI.2019.pdf, pada tanggal 02 Oktober 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

lebih berpotensi dalam peningkatan perekonomian masyarakat yang tentunya sesuai dengan ekonomi islam.

Persamaan: penelitian ini memiliki kesamaan dengan penulis yakni sama dalam membahas mengenai keberadaan pasar tradisional.

Perbedaan: penelitian ini dalam mengkaji pasar tradisional menggunakan perspektif ekonomi islam. Sedangkan penelitian yang digarap penulis dalam mengkaji keberadaan pasar tradisional menggunakan perspektif kajian sosiologi dengan menggunakan teori tindakan sosial Max Weber.

4. Penelitian dari Novianto Fajar Shiddiq Fakultas Dakwah Dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta pada tahun 2020 dengan judul *"Peran Pengelola Pasar Tradisional Dalam Kesejahteraan Pedagang (Studi di Pasar Desa Caturtunggal, Depok, Sleman,Yogyakarta)".*[25] Fokus dalam penelitian tersebut adalah ingin mengetahui tentang peran pengelola pasar desa Caturtunggal dalam kesejahteraan pedagang. Dalam mengkaji hal ini peneliti menggunakan teori pengelola, pengelolaan pasar, serta teori tentang kesejahteraan sosial pedagang. Sementara itu untuk metode dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Selanjutnya temuan hasil penelitian ini adalah peran pengelola pasar desa Caturtunggal di rasa cukup baik dalam melakukan usahanya untuk

[25] Novianto Fajar Shiddiq, *Peran Pengelola Pasar Tradisional Dalam Kesejahteraan Pedagang (Studi di Pasar Desa Caturtunggal, Depok, Sleman, Yogyakarta),* Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2020. Diakses dari http://digilib.uin-suka.ac.id/40214/1/16250042_BAB-I_BAB-V_DAFTAR-PUSTAKA.pdf, pada tanggal 03 Oktober 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kesejahteraan pedagangnya. Adapun kebijakan ataupun program yang di bentuk oleh pengelola pasar untuk pedagang. Program ini di antaranya yakni pedagang memperoleh bukti secara tertulis yang tertera pada sertifikat dagang, bukti tersebut di gunakan sebagai hak paten atas di tempatinya lokasi dagang. Hal ini tentunya dapat memiliki pengaruh terhadap suatu kesejahteraan pedagang terutama dalam segi sosialnya dan tidak terdapat masalahan sosial di sebabkan oleh adanya ke tidak jelasan penempatan lapak dagang. Melainkan dalam hal materiil, pedagang tetap memperoleh pendapatan dengan mudah melalui perolehan pinjaman dana dari bank dengan cara menggunakan sertifikat dagang tersebut sebagai tanggungan untuk pengembalian dana.

Persamaan : ada persamaan pembahasan penelitian mengenai kondisi pedagang di pasar tradisional.

Perbedaan : penelitian ini lebih memfokuskan pada peran pengelola pasar dalam upaya kesejahteraan pedagang pasar desa Caturtunggal. Sedangkan penelitian yang di garap oleh penulis lebih memfokuskan kepada para pedagang Pasar Mleto .

5. Penelitian kelima dari Tamara Bunga Amalia Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Semarang pada tahun 2014 dengan judul *"Strategi Sosial Ekonomi Dan Eksistensi Usaha Pedagang Pasar*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tiban Di Kecamatan Batang".[26] Tujuan dari penelitian ini adalah ingin membahas tentang strategi yang di gunakan pedagang pasar Tiban dalam memperoleh pelanggan serta mengelola keuangan hasil berdagang guna mempertahankan kelangsungan dari usahanya tersebut. Dalam penulisan penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Maka temuan yang ada dalam penelitian ini adalah terdapat kegiatan sosial ekonomi yang dapat di lihat berdasarkan hubungan sosial antara pedagang di pasar Tiban. Selanjutnya faktor penghambat yang dihadapi oleh pedagang yakni kondisi sarana prasarana yang sederhana serta kegiatan berdagang bergantung pada kondisi cuaca. Oleh karena itu strategi sosial ekonomi yang di lakukan oleh pedagang pasar Tiban untuk dapat mempertahankan kelangsungan dari usahanya yakni pedagang menggunakan strategi menjemput konsumen yang lokasinya berdekatan dengan pemukiman warga. Selanjutnya pedagang juga menawarkan harga yang murah kepada konsumennya agar barang dagangan mereka segera terjual habis, dan hal tersebut dapat menjadi pilihan utama konsumen. Sehingga omset jualan ini dapat di kelola dengan cermat agar pedagang tetap dapat mendapatkan keuntungan untuk modal berdagang selanjutnya.

[26] Tamara Bunga Amalia, *Strategi Sosial Ekonomi Dan Eksistensi Usaha Pedagang Pasar Tiban Di Kecamatan Batang,* Journal Of Education, Society anad Culture, Volume 3, Nomor 1, 2014, https://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/solidarity/article/view/4412, di akses pada tanggal 03 Oktober 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Persamaan : ada persamaan pembahasan penelitian dengan penulis yakni sama – sama mengkaji tentang eksistensi pedagang pasar tradisional dan juga membahas tentang strategi para pedagang dalam upaya mempertahankan kelangsungan usahanya.

Perbedaan : penelitian tersebut lokasi penelitiannya di lakukan di pasar Tiban Kecamatan Batang. Sedangkan penelitian yang di garap oleh penulis lokasi penelitiannya berada di pasar Mleto, Kecamatan Sukolilo, Surabaya. Sehingga strategi yang di gunakan oleh pedagang dalam upaya mempertahankan kelangsungan usahanya akan nampak berbeda.

B. Tinjauan Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Pada Masa Pandemi COVID-19

1. Tinjauan tentang Eksistensi Pedagang

Ketika membahas suatu urusan ekonomi terutama dalam hal jual beli, tentunya hal tersebut identik dengan adanya keberadaan seorang pedagang selaku penjual dari barang maupun jasa yang sedang di tawarkan. Dalam hal ini yang di maksud dengan eksistensi berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia ialah keberadaan, serta ada.[27] Makna keberadaan di sini menunjukkan kepada sesuatu hal yang mengandung unsur untuk bertahan.

Sedangkan istilah pedagang memiliki makna sebagai orang yang sedang melaksanakan aktivitas dagang dengan menawarkan atau

[27] Ebta Setiawan, *Kamus Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Pusat Bahasa, 2011), 154.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

melakukan jual-beli kan suatu produk ataupun barang yang tidak di produksi sendiri dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan.[28] Untuk itu seorang pedagang harus berusaha melakukan transaksi jual beli dengan konsumennya dalam mendapatkan suatu penghasilan.

Maka dari itu yang di maksud dengan eksistensi pedagang yaitu suatu keberadaan kegiatan usaha yang berhubungan dengan transaksi jual beli barang ataupun jasa, serta keadaannya tersebut telah di kenal oleh masyarakat. Untuk itu keberadaan pedagang pasar Mleto mulai dari dulu hingga sampai saat ini sudah di kenal oleh masyarakat sekitar Mleto. Hal tersebut di karenakan dengan adanya pedagang di pasar Mleto masyarakat sekitar dapat memenuhi kebutuhan sehari – hari, terutama kebutuhan makan.

Dalam sektor perdagangan seorang pedagang memiliki pengaruh yang cukup besar terutama dalam hal rantai distribusi barang dari produsen ke konsumen. Untuk itu dalam urusan perniagaan pedagang dapat di kategorikan menjadi:[29]

a. Pedagang Grosir

Yang dimaksud dengan pedagang grosir adalah pedagang yang telah membeli atau memperoleh produk serta barang dagangannya dari distributor. Dengan kata lain dalam rantai distribusi langsung dilakukan oleh produsen dengan pedagang ecer.

[28] Eko Sujatmiko, *Kamus IPS*, (Surakarta: Aksara Sinergi Media, 2014), 231.
[29] *Pedagang*, https://id.wikipedia.org/wiki/Pedagang, diakses pada tanggal 04 Oktober 2020 pukul 20:55.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Pedagang Ecer

Istilah pedagang ecer di tujukan pada pedagang yang menjual produk komoditas langsung kepada konsumen secara satuan atau ecer.

Sebagaian besar pedagang yang ada di pasar tradisional Mleto itu masuk dalam kategori pedagang ecer, karena sebagaian besar pedagang menjual barang dagangannya kepada konsumen secara satuan atau ecer. Kegiatan para pedagang ini dalam kajian ekonomi masuk dalam kategori kegiatan distribusi. Sebagaimana kegiatan distribusi itu dapat di artikan sebagai suatu proses yang dalam kegiatannya menunjukkan adanya proses penyaluran barang dari produsen ketangan konsumen.[30] Sama halnya di pasar tradisional Mleto terkadang juga terdapat sales (selaku pihak distributor di salah satu perusahaan) yang menawarkan suatu produk kepada konsumen yang ada di pasar Mleto atau bahkan di tawarkan juga kepada para pedagang yang ada di pasar Mleto tersebut. Biasanya sales yang masuk di pasar tradisional Mleto adalah berasal dari perusahaan Indomarco dan Wings Surya.

2. Tinjauan Pasar Tradisional

1. Pengertian Pasar

Keberadaan pasar tradisonal memang sudah akrab di kalangan masyarakat Indonesia terutama kalangan ibu – ibu rumah

[30] Westriningsih, *Mengenal Kegiatan Distribus*, (Klaten: Cempaka Putih, 2018), 5.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tangga. Istilah pasar sendiri dapat di artikan sebagai tempat atau keadaan yang memiliki suatu tujuan untuk mempertemukan antara permintaan yang sedang di ajukan oleh konsumen serta adanya penawaran di ajukan oleh pedagang untuk setiap jenis barang ataupun jasa.[31] Dengan kata lain di dalam pasar terdapat suatu jaringan hubungan antara pedagang dan konsumen untuk melakukan proses transaksi pertukaran baik pada suatu tempat maupun suatu keadaan yang lain.

Secara fisik kondisi pasar dapat di jadikan tempat untuk pemusatan dari sebagian pedagang tetap ataupun pedagang tidak tetap yang terdapat pada suatu ruang terbuka atau tertutup, bahkan sebagian terbuka ataupun sebagian berada di bahu jalan. Kemudian pedagang ecer dapat di kelompokan untuk menempati kios ataupun stan dengan kondisi bangunan temporer, semi permanen atau permanen.[32] Di pasar Mleto sendiri para pedagangnya juga menempati bangunan kios yang semi permanen dan permanen.

2. Ciri – Ciri Pasar Tradisional

Jika di tinjau menurut hubungan antara penjual dan pembeli yang di maksud dengan pasar tradisional yakni tempat terjadinya proses tawar menawar dan jual-beli yang berlangsung secara

[31] Adiwarman Karim, *Ekonomi Mikro Islam,* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada,2007), 6.
[32] Rismayani, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Mizzan, 1999), 61.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

konvensional (lazim atau biasa). Maka adapun ciri – ciri dari pasar tradisional diantaranya yakni:[33]

1) Adanya pedagang dan konsumen yang bertemu secara tatap muka langsung.
2) Biasanya pedagang melayani konsumen secara langsung.
3) Biasanya pembeli akan langsung membayar barang atau jasa kepada penjual.
4) Ketika melakukan transaksi antara pedagang dan konsumen terdapat proses tawar menawar.

Pada setiap pertemuan yang terjadi antara pedagang dan konsumen tentunya bukan hanya untuk tindakan pemenuhan kebutuhan semata dalam term ekonomi. Melainkan lebih dari itu, aktivitas yang terjadi di pasar khususnya pasar tradisional selain untuk memenuhi kebutuhan juga termasuk wujud dari tindakan sosial. Sebagaimana hal tersebut dapat di amati dari berlangsungnya interaksi yang terjalin antara penjual dan pembeli. Maka secara tidak langsung hal tersebut dapat menunjukkan bahwa di sini pasar tidak hanya sebagai institusi pengeruk keuntungan saja, akan tetapi juga memiliki makna sosial.[34] Oleh karena itu pasar bukan hanya memiliki fungsi ekonomi saja akan tetapi juga memiliki suatu fungsi sosial, budaya, bahkan juga politik.

3. Fungsi Pasar

[33] Lina Meilinawati, *Pasar,* (Jakarta: Multi Kreasi SatuDelapan, 2009), 8.
[34] D. Indriati SCP dan Arif Widiyatmoko, *Pasar Tradisional,* 13.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Selanjutnya ketika membicarakan tentang pasar, pastinya akan membahas pula tentang bagaimana fungsi pasar. Beberapa fungsi pasar tersebut di antaranya yakni sebagai berikut:[35]

1. Pasar Berfungsi Sebagai Penentu Nilai

   Dalam sebuah sistem ekonomi pasar (*market economy*), harga merupakan pengukur nilai. Maka dari itu dalam hal ini harga produk yang ada di pasar melalui tahap penentuan agar saling di sepakati antara produsen maupun konsumen. Di dalam peranan pasar proses menentukan harga sangat berkaitan dengan adanya permintaan dan penawaran. Maka dari itu harga yang ada di pasar terbentuk dari adanya kesamaan antara permintaan dan penawaran. Oleh karena itu biasanya untuk barang – barang yang sering di cari oleh masyarakat memiliki harga cukup mahal, jika di bandingkan dengan barang – barang yang tidak begitu di cari dan di butuhkan maka harga barang tersebut juga cenderung lebih murah.

2. Pasar Mengorganisasikan Produksi

   Fungsi ini lebih mengarah pada keputusan produsen untuk menggunaan metode produksi yang paling efisien dalam menghasilkan sebuah *output*. Dengan kata lain setiap pengusaha atau (*entrepreneur*) yang sedang berhadapan dengan sekian banyak pilihan mengenai metode produksi mana yang

[35] Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro dan Makro Edisi Revisi*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada,2017), 430 – 431.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

akan di gunakan dalam menghasilkan *output*. Seorang produsen tentunya akan menggunakan metode produksi yang memaksimumkan ratio (perbandingan) antara *output* dan *input*. Langkah tersebut di gunakan dengan tujuan agar mempunyai produktivitas tertinggi. Secara tidak langsung hal ini dapat menunjukkan bahwa tinggi atau tidaknya produktivitas hanya dapat di lakukan berdasarkan uang.

3. Pasar Mendistribusikan Produk

Untuk produsen yang dapat menghasilkan *output* yang banyak tentunya mereka juga akan mendapatkan untung paling banyak pula. Dengan mengabaikan segala bentuk sistem pembayaran dapat di lihat bahwa, semua faktor produksi memperoleh pembayaran yang sesuai berdasarkan kemampuannya dalam menghasilkan. Maka dari itu dalam hal ini bagi orang yang memiliki faktor produksi yang paling produktif tentunya juga akan memperoleh bagian dari pembayaran paling banyak pula.

Dalam fungsi ini dengan kata lain pasar dapat di jadikan sebagai penentu terhadap produk apa saja yang akan di produksi dan kemana produk itu di jual ataupun di pasarkan. Untuk produk yang dihasilkan juga tergantung oleh kemampuan setiap produsen saat mendapatkan dan mengelola *input*. Hal tersebut juga di tentukan berdasarkan harga dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

fungsi dari tiap – tiap *input*. Kemudian nantinya produsen akan saling berlomba dalam mencapai hasil yang di inginkan, sehingga pada akhirnya setiap produsen dapat menempati posisinya tersendiri di dalam perekonomian. Kemudian untuk hal yang berhubungan dengan kemana produk akan di jual atau di pasarkan ini bergantung pada potongan harga antara penawaran dan permintaan di setiap daerah. Misalnya buah durian yang di tanam oleh orang desa, pastinya akan di jual ke daerah perkotaan. Hal tesebut di karenakan di kota harga buah durian lebih mahal.

4. Kelebihan dan Kelemahan Pasar Tradisonal

Di pasar tradisional tentunya juga terdapat suatu kelebihan dan kelemahan di antaranya yakni sebagai berikut:[36]

a. Kelebihan Pasar Tradisional

1) Barang dagangan yang di tawarkan masih segar, misalnya sayur dan ikan yang di datangkan oleh petani ikan dan sayur.
2) Biasanya harga barangnya relatif lebih murah bahkan dapat ditawar.
3) Selanjutnya para pedagangnya di kenal ramah – ramah, bahkan terkadang pembeli dapat pula menjalin hubungan kekeluargaan dengan pedagang.

[36] Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro dan Makro Edisi Revisi*, 17.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Kelemahan Pasar Tradisional

1) Lahan maupun ruang untuk tempat usaha relatif sempit.
2) Bau yang kurang sedap yang dapat menggangu indra penciuman baik para pedagang maupun pembeli.
3) Sarana untuk parkir kendaraan yang kurang memadai.

Dengan adanya kelebihan dan kelemahan tersebut dapat menunjukan tentang bagaimana gambaran umum pasar tradisional yang sebenarnya. Di pasar Mleto sendiri pun tentunya juga masuk dalam point kelebihan dan kelemahan tersebut. Meskipun demikian keberadaan Pasar Mleto sampai saat ini masih di minati dan di jadikan tempat rujukan berbelanja oleh masyarakat, terutama masyarakat yang berada di kawasan Mleto dan sekitarnya.

5. Strategi Bertahan Hidup

Menurut Snel dan Staring yang di maknai sebagai strategi bertahan hidup adalah sebuah rangkaian tindakan yang di pilih oleh seorang individu secara umum dan rumah tangga menengah kebawah secara sosial ekonomi.[37] Ketika menjalankan suatu usaha dapat di pastikan bahwa seorang pelaku bisnis akan menggunakan strategi pemasaran yang tepat agar bisnis mereka berjalan dengan

[37] Irwan, *Strategi Bertahan Hidup Perempuan Penjual Buah – Buahan (Studi Perempuan di Pasar Raya Padang Kecamatan Padang Barat Kota Padang Provinsi Sumatera Barat), Jurnal Humanus Pendidikan Sosiologi STKIP PGRI Sumatera Barat* Volume XIV, Nomor 02, 2015, 186. https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://media.neliti.com/media/publications/62336-ID-strategi-bertahan-hidup-perempuan-penjua.pdf&ved=2ahUKEwjz_cTEt6fuAhXf83MBHTSIAHQQFjAMegQIGRAC&usg=AOvVaw29Tz864HawwlzkissbovMm, di akses pada tanggal 19 Januari 2021.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

lancar dan sukses. Sementara itu sukses atau tidaknya dari suatu usaha juga dapat di tentukan dari pemilihan strategi pemasaran yang di gunakan. Dengan menggunakan strategi pemasaran ini seorang pelaku usaha khususnya untuk pedagang pasar tradisional Mleto dapat dijadikan sebagai strategi bertahan hidup pada masa pandemi COVID-19 ini. Hal tersebut di karenakan strategi pemasaran ini hanya menjadi salah satu bagian dari strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisonal Mleto pada masa pandemi COVID-19. Strategi bertahan hidup dapat di kelompokkan menjadi 3 kategori. Sebagaimana strategi bertahan hidup tersebut yakni :[38]

a. Strategi Aktif, merupakan suatu strategi bertahan hidup yang di gunakan serta di lakukan dengan cara memanfaatkan segala potensi yang di miliki. Dalam hal ini tindakan pedagang pasar tradisional Mleto yang termasuk dalam strategi bertahan aktif yakni dengan cara menjaga kualitas mutu barang dagangan, menambah jenis barang dagangan, memberikan diskon kepada pelanggan setia atau pelanggan yang belanja banyak, dan menambah jumlah barang dagangan.
b. Strategi Pasif, ialah suatu strategi bertahan hidup yang di lakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran yang ada

[38] Widyatmike Gede Mulawarman, dkk, *Kajian Pembangunan Manusia Berbasis Gender 2019: Perempuan Kepala Rumah Tangga Miskin Yang Mempunyai Usaha Ekonomi di Bontang, Samarinda, dan Kutai Timur*, (Yogyakarta: Istana Agency, 2020), 32 – 33 .

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dalam keluarga. Untuk itu dalam hal ini stratgi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto yakni dengan cara mengurangi pengeluaran selama pandemi COVID-19 serta membiasakan hidup hemat saat hendak membeli sesuatu.

c. Strategi Jaringan, adalah suatu strategi bertahan hidup yang di lakukan dengan cara memanfaatkan jaringan sosial yang di miliki. Oleh karena itu strategi tersbut juga di lakukan oleh pedagang pasar tradisional Mleto dengan cara memberikan layanan pesan antar barang kepada pembeli yang takut ke pasar, serta menjalin hubungan yang baik dengan konsumen (misalnya saja bersikap ramah saat menjalankan urusan dagang).

Selain itu menurut Corey strategi pemasaran terdiri dari 5 elemen yang sangat berkaitan satu sama lain, strategi tersebut juga dapat di gunakan sebagai salah satu strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto Surabaya diantaranya yakni sebagai berikut:[39]

a. Penentuan pasar, adalah proses memilih target pasar yang akan dilayani. Misalnya saja di pasar Mleto konsumen yang belanja berasal dari kalangan ibu – ibu rumah tangga, tukang bangunan, pembantu, dan juga penghuni yang ada di sekitaran pasar yakni komplek perumahan Tompotika.

[39] Danang Sunyoto, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Center for Academic Publishing Service, 2015), 4 – 5.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Perencanaan produk, adalah berhubungan dengan spesifik produk yang akan di jual. Dari sini dapat di ambil contoh bahwa komoditas barang dagangan yang di jual di pasar Mleto yakni kebutuhan pokok untuk keperluan makan sehari – hari. Misalnya saja sembako, sayur – sayuran, ikan, ayam, daging, buah – buahan, dan lain sebagainya.

c. Penetapan harga, adalah proses menetapkan harga yang tepat dan sesuai dari produk yang di tawarkan kepada konsumen. Salah satu cara yang dapat di lakukan oleh pedagang pasar Mleto dalam proses menetapkan harga dapat di sesuaikan dengan harga kulakan barang dagangan dari tengkulak. Kalau barang dagangan di tengkulak mengalami kenaikan maka pedagang juga akan menaikkan harga barang dagangan tersebut, dan sebaliknya jika barang dagangan murah maka pedagang juga menjual barang dagangan dengan harga yang murah pula.

d. Sistem distribusi, adalah proses penyaluran barang yang di lakukan oleh pedagang grosir dan ecer hingga sampai pada tangan konsumen akhir yang telah membeli dan menggunakan suatu produk. Contohnya seperti pedagang di pasar Mleto mendapatkan barang dagangan ada yang dari sales ada pula yang langsung dari tengkulak. Untuk barang dagangan yang di dapatkan dari tengkulak ini misalnya sayuran, buah – buahan,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

ikan, dan lain – lain. Sedangkan biasanya untuk barang dagangan yang berasal dari sales ini produk – produk yang siap konsumsi (instan), misalnya bumbu racik untuk sayur asem, nasi goreng, lodeh, dan lain sebagainya. Selain itu dalam sistem distribusi selama pandemi pedagang di pasar Mleto untuk menyalurkan barang dagangan ke konsumen menyediakan layanan pesan antar barang khusunya bagi pembeli yang takut pergi ke pasar.

e. Melakukan komunikasi pemasaran atau promosi, adalah sesuatu hal yang berhubungan dengan periklanan, *personal selling* (penjualan perorangan), promosi penjualan, *direct marketing* (pemasaran langsung), serta *public relations* (hubungan masyarakat). Salah satu tindakan yang dapat di lakukan oleh pedagang pasar Mleto dalam upaya untuk melakukan komunikasi pemasaran atau promosi yakni dengan memberikan diskon kepada pelanggan setianya atau bahkan untuk pembeli yang belanja barang dagangan dengan jumlah yang cukup banyak.

Dari ke lima elemen strategi pemasaran yang di kemukakan oleh Corey ini juga masuk kedalam sebuah strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto dalam upaya mempertahankan hidup selama adanya pandemi COVID-19. Karena dengan menggunakan strategi bertahan hidup, pedagang dapat memenuhi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kebutuhan dalam keluarganya. Maka dari itu penggunaan strategi harus di pikirkan secara matang. Hal tersebut di karenakan ada beberapa informasi yang dapat di gunakan sebagai dasar penentu pemilihan strategi yang baik. Di mana strategi yang baik itu harus konsisten terutama pada peluang yang berhubungan dengan kebutuhan pembeli. Dengan menggunakan strategi bertahan hidup yang tepat pedagang di pasar Mleto dapat menjaga keberadaan usahanya. Selain itu strategi yang di lakukan oleh para pedagang juga dapat mempertahankan hidup selama menghadapi wabah COVID-19.

3. Tinjauan tentang Masa Pandemi COVID-19

Untuk sampai saat ini istilah pandemi COVID-19 sudah tidak asing lagi di telinga warga Indonesia atau bahkan warga dunia. Hal ini dikarenakan wabah penyakit ini sudah banyak sekali menelan korban jiwa. Jika di lihat dari segi kesehatan istilah pandemi menurut badan kesehatan dunia WHO bahwa sebagian besar penduduk dunia juga dapat berpotensi terkena infeksi penyakit COVID-19.[40] Sedangkan berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia istilah pandemi memiliki sebuah arti adanya wabah yang berjangkit serempak di mana – mana, meliputi daerah geografi yang luas.[41] Oleh karena itu virus ini sangat meresahkan masyarakat luas.

---

[40] *Yuk Pahami Lebih Jelas Arti Pandemi Pada COVID-19*, dipublikasi tanggal 07 April 2020 https://www.allianz.co.id/explore/detail/yuk-pahami-lebih-jelas-arti-pandemi-pada-covid-19/101490, dikses pada tanggal 04 Oktober 2020 pukul 19:33.

[41] KBBI Daring, https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/pandemi, diakses pada 04 Oktober 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sesungguhnya wabah penyakit COVID-19 itu masuk dalam kategori dari keluarga besar virus yang berakibat terjadinya suatu infeksi sistem saluran pernapasan baik itu atas, ringan, hingga sedang, seperti penyakit flu. COVID-19 dapat mengakibatkan wabah *pneumonia* di kota Wuhan, Tiongkok pada Desember 2019, selanjutnya mulai menyebar ke negara lain pada bulan Januari 2020 dan bahkan di Indonesia sendiri adanya kasus COVID-19 pada bulan Maret 2020.[42]

Dalam kasus ini pandemi COVID-19 berdampak dalam segala sektor terutama sektor ekonomi. Sebagaimana berdasarkan laporan Badan Pusat Statistik (BPS) pada bulan Agustus menyebutkan bahwa pertumbuhan ekonomi yang ada di Indonesia menempati posisi pada kuarta II 2020 minus 5,32 persen. Padahal sebelumnya pada kuarta I 2020, BPS melaporkan bahwa pertumbuhan ekonomi Indonesia hanya tumbuh sebesar 2,97 persen. Kemudian mengalami penurunan jauh dari pertumbuhan yaitu sebesar 5,02 persen pada periode yang sama, yakni pada tahun 2019 lalu. Oleh karena itu kinerja ekonomi yang melemah juga memiliki dampak pada situasi ketenagakerjaan yang ada di Indonesia.[43] Dengan adanya data tersebut dapat menunjukkan

---

[42] Rizal Fadli, *Coronavirus*, dipublikasi tahun 2020 https://www.halodoc.com/kesehatan/coronavirus, diakses pada 04 Oktober 2020 pukul 20:24.

[43] Jawahir Gustav Rizal, *Pandemi Covid-19, Apa Saja Dampak Pada Sektor Ketenagakerjaan Indonesia?*, dipublikasi pada 11 Agustus 2020 pukul 10:25, https://www.kompas.com/tren/read/2020/08/11/102500165/pandemi-covid-19-apa-saja dampak-pada-sektor-ketenagakerjaan-indonesia-?page=all, diakses pada tanggal 04 Oktober 2020 pukul 20:43.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

bahwa pandemi COVID-19 memang sangat berdampak pada dunia perekonomian.

Maka dari itu bagi para pelaku usaha misalnya saja para pedagang yang ada di pasar Mleto harus mampu menghadapi kondisi seperti ini demi untuk kelangsungan dari usahanya tersebut. Maka dari itu keberlanjutan usaha yang sedang mereka jalani ini dapat di pertahankan dengan melakukan berbagai macam cara agar para pedagang yang ada di pasar Mleto tetap mempertahankan eksistensinya.

C. Teori Tindakan Sosial Max Weber

Dalam mengkaji permasalahan mengenai eksistensi pedagang pasar tradisional pada masa pandemi COVID-19 yakni menggunakan teori Tindakan Sosial Max Weber. Dalam teori tindakan sosial tujuan utama dari Max Weber adalah untuk memfokuskan perhatian pada diri individu, pola serta regularitas tindakan dan bukan pada kolektifitas. Menurut Weber tindakan dalam pengertian orientasi perilaku yang dapat di pahami secara subjektif itu hanya hadir sebagai sebuah perilaku seorang atau beberapa manusia individual.[44] Oleh karena itu maka konsep teori tindakan sosial ini lebih mengacu pada suatu tindakan yang memiliki motif tertentu serta untuk mencapai tujuan yang hendak di capai atau *"in order to motive"*.

[44] George Ritzer dan Douglas J. Goodman, *Teori Sosiologi Dari Teori Klasik Sampai Perkembangan Mutakhir Teori Sosial Postmodern*, (Bantul: Kreasi Wacana, 2017), 137.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Selain itu tindakan sosial yang di maksudkan oleh Max Weber yakni dapat berupa tindakan yang sengaja di arahkan kepada orang lain. Bahkan tindakan sosial ini dapat berupa suatu tindakan "membatin" yang memiliki sifat subjektif yang kemungkinan terjadi akibat adanya pengaruh positif dari situasi tertentu. Kemudian tindakan sosial ini juga dapat pula berupa tindakan perulangan yang di lakukan dengan sengaja sebagai akibat dari pengaruh situasi tertentu atau berupa adanya persetujuan secara pasif dalam situasi tertentu.

Untuk itu dalam teori yang di kemukakan oleh Max Weber tersebut menunjukkan bahwa apa yang sedang terjadi di dalam masyarakat memungkinkan terdapat perbedaan dengan apa yang di maksudkan oleh aktor – aktor ini, atau yang di tujukan oleh mereka (orang lain). Oleh karenanya yang penting di sini bukanlah bentuk – bentuk substansial dari kehidupan masyarakat maupun nilai yang objektif dari tindakan, melainkan semata – mata arti (makna) yang nyata dari tindakan perseorangan yang timbul dari alasan – alasan subjektif.[45]

Di dalam hal ini maka dapat di artikan bahwa tindakan sosial memiliki suatu prinsip bahwa setiap tindakan yang di lakukan pasti akan di tujukan kepada orang lain. Serta tindakan yang di lakukan memiliki makna dan dampak untuk orang lain.

[45] Isa Anshori, *Masyarakat Santri dan Pariwisata : Kajian Makna Ekonomi dan Religius*, (Sidoarjo: Nizamia Learning Center, 2020), 26 – 27. http://digilib.uinsby.ac.id/43460/ diakes pada tanggal 27 Januari 2021.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Selain itu adapun ciri dari suatu tindakan sosial, di antaranya yakni sebagai berikut:[46]

1) Tindakan Sosial Dibedakan Dari Sudut Waktu

   Dalam konsep ini tindakan sosial dapat di arahkan pada kondisi waktu sekarang, waktu lalu, ataupun waktu yang akan datang.

2) Tindakan Sosial Dilihat Dari Segi Sasarannya

   Hal tersebut menunjukkan bahwa "pihak sana" telah menjadi sasaran dari suatu tindakan sosial yang di lakukan oleh aktor baik berupa seorang individu atau sekumpulan orang.

Oleh karena itu dengan adanya dasar rasionalitas dari suatu tindakan sosial yang di lakukan, maka Max Weber telah mengklasifikasikan ke dalam empat tipe. Jika tindakan sosial tersebut semakin rasional maka tindakan yang di lakukan akan semakin mudah di pahami juga. Untuk itu maka Weber menyebutkan bahwa terdapat empat tipe tindakan rasionalitas yang mewarnai perkembangan manusia. Sebagaimana ke empat tipe rasionalitas ini yakni sebagai berikut:[47]

1. Rasionalitas Instrumental (*Instrumental Rationality*)

   Biasanya tipe rasionalitas instrumental merupakan sebagai "tindakan" dan "alat". Kemudian dalam tipe ini rasionalitas yang dimiliki manusia tidak hanya sebagai penentu dalam tujuan yang

[46] George Ritzer, *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), 39.

[47] Nanang Martono, *Sosiologi Perubahan Sosial Perspektif Klasik, Modern, Postmodern, dan Poskolonial*, (Depok: PT RajaGrafindo Persada, 2018), 55.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

ingin di capai, melainkan tipe ini secara rasional telah mampu menentukan alat (instrumen) yang hendak di gunakan untuk mencapai tujuan tersebut. Maka dari itu rasionalitas instrumental dapat menjadi tipe rasionalitas tertinggi menurut Max Weber. Hal tersebut jika di hubungkan dengan tema yang peneliti angkat salah satu contohnya yakni adanya transaksi ataupun proses tawar menawar yang di lakukan antara penjual dan pembeli ketika berada di pasar. Dalam hal ini pedagang memiliki suatu tujuan yang ingin di capai yaitu mereka mendapatkan pendapatan dari hasil barang ataupun jasa yang telah di tawarkan kepada konsumen. Sedangkan pihak pembeli juga dapat mencapai tujuannya dengan mendapatkan barang ataupun jasa yang di inginkan dan di butuhkan. Untuk itu selama adanya pandemi COVID-19 pedagang pasar tradisonal Mleto harus pandai dalam menggunakan strategi bertahan hidup yang baik agar mereka tetap dapat mempertahankan keberlangsungan usahanya.

2. Rasionalitas Yang Berorientasi Pada Nilai *(Value Oriented Rationality)*

Pada tipe rasionalitas ini mengarah terhadap sebuah rasionalitas masyarakat yang melihat nilai sebagai potensi atau tujuan hidup, meskipun tujuan itu tidak berwujud secara nyata dalam kehidupan keseharian. Selain itu tipe rasionalitas ini juga mengacu pada tindakan yang di landasi oleh suatu kepercayaan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

terhadap nilai – nilai tertentu. Sebagai contoh yakni masyarakat di sekitar pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya bersama pedagang menggelar istiqosah bersama untuk memperingati ulang tahun pasar. Dengan adanya kegiatan istiqosah ini menunjukkan bahwa tindakan yang di lakukan oleh warga beserta pedagang pasar Mleto semata – mata sebagai simbol rasa syukur kepada Tuhan atas kecukupan rezeki yang telah di berikan. Selain itu adapun tindakan pedagang pasar tradisional pasar Mleto saat adanya wabah pandemi C0VID-19 dalam upaya mempertahankan eksistensinya yakni dengan cara menjaga rasa kepercayaan pembeli kepada pedagang. Salah satu cara yang dapat di lakukan pedagang dalam hal ini yakni dengan selalu menjaga kualitas mutu barang dagangan agar pelanggan tidak merasa kecewa saat berbelanja.

3. Rasionalitas Afektif *(Affective Rationality)*

Selanjutnya dalam tipe rasionalitas afektif tentunya berhubungan dengan keadaan emosi atau perasaan yang begitu mendalam. Dengan kata lain tipe rasionalitas ini mengacu kepada tindakan yang di landasi oleh perasaan pada diri seorang individu. Bila di korelasikan dengan tema penelitan maka hal tersebut dapat di amati dari perasaan gelisah pedagang pasar tradisonal Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo Surabaya ketika melihat pasar sepi pada masa pandemi COVID-19.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4. Rasionalitas Tradisional *(Traditional Rationality)*

Rasionalitas ini memiliki suatu tujuan untuk memperjuangan suatu nilai yang berasal dari tradisi kehidupan masyarakat. Biasanya tipe tindakan sosial tradisional lebih mengacu kepada tindakan yang di landasi oleh tradisi, atau dalam kata lainnya telah di lakukan berulang – ulang sejak zaman dahulu. Jika di hubungkan dengan tema penelitan maka hal ini dapat dilihat dari riwayat pedangang untuk memilih berjualan di pasar Mleto. Contoh yang lain dapat juga di lihat dari tradisi pedagang pasar Mleto yang memberikan parsel atau persenan setiap menjelang lebaran hari raya Idhul Fitri kepada pelanggan setianya. Selain itu adapula tindakan pedagang pasar tradisional Mleto pada masa pandemi COVID-19 yang mencerminkan pada tipe tindakan ini yakni ketika pasar sedang mengalami kondisi sepi pengunjung biasanya pedagang akan mengurangi jumlah barang dagangannya, bahkan ada juga pedagang yang menambah jenis barang dagangannya dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan lebih.

Berdasarkan penjelasan teori Tindakan Sosial Max Weber di atas maka fenomena yang terjadi dan di alami oleh para pedagang pasar Mleto masuk pada ke empat tipe tindakan tersebut. Sebagaimana dalam tipe rasionalitas tersebut dalam tindakan yang di lakukan oleh manusia di landasi oleh rasionalitas sang aktor demi mencapai suatu tujuan tertentu.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Para pedagang di pasar Mleto dengan adanya pandemi COVID-19 memutuskan untuk tetap berjualan demi kesejahteraan keluarganya. Oleh karena itu teori tindakan sosial ini di rasa sangat cocok untuk mengkaji permasalahan yang sedang di teliti oleh peneliti.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Dalam penelitian kali ini penulis menggunakan pendekatan metode penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif sering disebut juga dengan metode penelitian naturalistik, hal ini di karenakan dalam metode penelitian di lakukan pada kondisi yang alamiah atau sesuai kondisi yang ada (*natural setting*). Lalu metode ini dapat juga disebut sebagai metode etnographi, hal ini di karenakan sejak awal pada metode ini lebih sering di gunakan untuk penelitian di bidang antropologi budaya.[48] Sebagaimana yang di kaji dalam metode etnographi ini memiliki suatu tujuan untuk mengungkapkan makna sosio-kultural yang ada dalam masyarakat, dengan mengggunakan cara mempelajari keseharian dari pola hidup dan interaksi kelompok.[49] Untuk itu dalam metode etnografi ini peneliti harus terlibat secara langsung dalam lokasi atau kondisi masyarakat yang sedang di teliti. Hal tersebut memiliki tujuan agar seorang peneliti mendapatkan informasi ataupun data yang di butuhkan dan di harapkan.

Nasution berpendapat bahwa penelitian kualitatif pada hakekatnya merupakan tentang tindakan pengamatan mengenai orang – orang dalam lingkungannya, serta berusaha untuk berinteraksi dengan mereka,

[48] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif ,Kualitatif, dan R&D,* (Bandung: Alfabeta, 2017), 8.
[49] *Etnografi: Pengertian, Contoh & Metode Penelitian,* dipublikasi pada 21 Mei 2018, http://sosiologis.com/etnografi diakses pada19 Januari 2021 pukul 06:50.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sekaligus memahami bahasa dan opini dari perspektif mereka tentang dunia sekitarnya.[50]

Selain itu menurut Bogdan dan Biklen bahwa penelitian kualitatif merupakan jenis penelitian yang hasil temuannya tidak di dapatkan melalui prosedur kuantifikasi, perhitungan statistik, atau bentuk cara – cara lainnya yang menggunakan ukuran angka sebagai patokannya. Maka dari itu penelitian kualitatif memiliki suatu prinsip untuk lebih memahami objek yang sedang di teliti secara mendalam.[51]

Tidak hanya itu saja metode ini juga di jelaskan oleh Creswell sebagaimana bahwa menurutnya pendekatan kualitatif adalah pendekatan yang di lakukan untuk membangun sebuah pernyataan pengetahuan berdasarkan pendapat yang di konstruksi seperti makna di balik suatu tindakan berdasarkan pengalaman individu, nilai – nilai sosial dan sejarah, dengan tujuan untuk mengkostruksikan sebuah teori atau pola pengetahuan tertentu. Sementara itu berdasarkan perspektif partisipatori seperti orientasi terhadap politik, isu, kolaborasi, atau perubahan. Selain itu menurut Creswell bahwa dalam penelitian kualitatif sebuah pengetahuan itu di kembangkan melalui interpretasi terhadap berbagai pandangan yang beragam yang berasal dari segenap saran partisipan yang terlibat di dalam penelitian, dan tidak berdasarkan pendapat peneliti saja.[52]

---

[50] Ajat Rukajat, *Pendekatan Penelitian Kualitatif (Qualitative Research Approach),* (Yogyakarta: Deepublish, 2018), 1.
[51] Ibid., 4.
[52] Ibid., 5.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Jadi berdasarkan pendapat para ahli yang telah di kemukakan di atas pada hakikatnya penelitian kualitatif adalah suatu kegiatan yang dalam cara mendapatkan data yang di kaji adalah proses dan makna. Di mana yang disebut proses adalah rangkaian dari realitas sosial baik dalam bentuk tahapan maupun dalam bentuk prosedur. Kemudian yang disebut sebagai makna adalah sesuatu hal yang ada di balik tindakan, baik itu berupa ide, gagasan ataupun pemikiran yang melandasi tindakan khusus atau tindakan sosial.

Berdasarkan kasus permasalahan yang diangkat, alasan peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif yakni karena peneliti bermaksud untuk mendeskripsikan, menggambarkan, dan menguraikan mengenai eksistensi pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya pada masa pandemi COVID-19**.** Dengan melalui pendekatan ini peneliti berharap dalam penemuan – penemuan empiris dapat di deskripsikan secara lebih rinci, lebih jelas dan juga lebih akurat.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

a. Lokasi Penelitian

Penelitian ini di laksanakan di pasar Mleto, Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya. Selanjutnya adapun alasan peneliti memilih lokasi tersebut yakni karena peneliti ingin mengetahui eksistensi pedagang dan strategi bertahan hidup

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya pada masa pandemi COVID-19.

b. Waktu Penelitian

Untuk waktu penelitian di mulai pada tanggal 17 November 2020, dan di akhiri pada tanggal 17 Desember 2020. Jadwal penelitian dapat di lihat pada halaman lampiran.

C. Pemilihan Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah informan atau sumber informasi yang mengetahui, dan memahami suatu keadaan atau fakta – fakta yang terdapat di lapangan.[53] Sehingga subjek dari penelitian ini adalah pihak – pihak yang terkait dalam pertahanan eksistensi pedagang pasar tradisional di kawasan Mleto. Selain itu dalam hal ini adapun pihak – pihak yang dapat di pilih sebagai sumber informasi penelitian. Sebagaimana pihak – pihak yang dapat dijadikan sebagai informan penelitian yakni sebagai berikut :

1. Pimpinan pengelola pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo Surabaya.
2. Pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo Surabaya.
3. Pembeli yang ada pada pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo Surabaya.

[53] Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), 247 - 253.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tabel 3.1
Data Informan atau Subjek Penelitian di Pasar Tradisional Mleto
Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo Surabaya

NO	NAMA	ALAMAT	USIA	KETERANGAN
1	Kusnadi	Jl. Mleto No. 4	47 tahun	Ketua Bina Usaha atau Ketua Pengelola Pasar Mleto Surabaya
2	Sutikno	Jl. Mleto No. 2B	43 tahun	Koordinator Pedagang
3	Puryani	Jl. Mleto No. 17	35 tahun	Pedagang Sayur
4	Romani	Jl. Mleto	45 tahun	Pedagang Sayur
5	Imam Zainuri	Jl. Semolowaru Utara, Gang 7, No 9	60 tahun	Pedagang Jasa Selep (giling) Kopi dan Kelapa
6	Ita	Jl. Mleto No. 16B	40 tahun	Pedagang Sayur
7	Siti	Jl. Mleto Dalam Pesantren No. 21C	45 tahun	Pedagang Sayur
8	Ernawati	Jl. Kejawan Gebang No. 16	40 tahun	Pedagang Ikan
9	Sri	Jl. Manyar Sabrangan, Gang 8, No.58B	41 tahun	Pedagang Pakaian
10	Wati	Jl. Juwingan No. 69C	59 tahun	Pedagang Buah
11	Lia	Jl. Mleto No. 21	35 tahun	Pembeli
12	Ika	Jl. Mleto	37 tahun	Pembeli
13	Jannah	Jl. Mleto No. 7	30 tahun	Pembeli
14	Zakiyatur	Jl. Mleto, Gang	21 tahun	Pembeli

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

	Rokimah Ainia	I, No.18		
15	Susi Wilayanti	Jl. Mleto, Gang I, No. 10A	37 tahun	Pembeli
16	Arik Kariyani	Jl. Mleto, Gang I, No. 8B	58 tahun	Pembeli

Sumber: Hasil observasi dan wawancara pada tanggal 24 November 2020 – 11 Desember 2020

D. Tahap – Tahap Penelitian

Pada dasarnya dalam setiap proses penelitian tentunya pasti akan terdapat tahapan – tahapan penelitian. Di mana masing – masing tahap tersebut di bagi menjadi beberapa tahapan. Dalam penelitian ini menggunakan tiga tahap penelitian,sebagaimana tiga tahapan tersebut di antaranya sebagai berikut :[54]

1. Tahap pertama, ialah tahap persiapan yang meliputi :
   a. Mengidentifikasi dan memilih masalah atau topik penelitian.
   b. Tinjauan kepustakaan, berisi hal – hal yang berhubungan dengan teori dan hasil penelitian orang lain untuk mengkaji permasalahan yang sedang di teliti.
   c. Merumuskan masalah atau topik penelitian serta menetapkan fokus pembahasan.
   d. Mengurus surat perizinan.
   e. Menyiapkan perlengkapan penelitian.
2. Tahap kedua, ialah tahap pelaksanaan yang meliputi :
   a. Mengumpulkan data yang berhubungan dengan topik penelitian.

[54] Jusuf Soewadji, *Pengantar Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2012), 81.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Mengolah data penelitian.

c. Menganalisis data yang di dapat selama proses penelitian.

3. Tahap ketiga, ialah tahap penyelesaian atau akhir penelitian yang meliputi :

a. Menyusun laporan penelitian.

b. Presentasi hasil penelitian.

c. Saran.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara mendalam atau wawancara tidak terstruktur, dan studi dokumentasi.

1. Observasi

Observasi ini memiliki makna bahwa peneliti harus berpartisipasi secara langsung dengan aktivitas sehari – hari subjek atau narasumber yang sedang di amati untuk di gunakan sebagai sumber data penelitian.[55] Maka dalam hal ini teknik pengumpulan data dengan cara observasi itu melakukan pengamatan secara langsung dengan menggunakan panca indra untuk menemukan data – data.

Dalam hal ini peneliti akan terjun langsung di pasar Mleto Surabaya yang para pedagangnya memiliki suatu permasalahan akibat dari adanya pandemi COVID-19. Peneliti mengamati kondisi pasar Mleto saat masih adanya pandemi COVID-19 yang di perkirakan dapat di

[55] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif ,Kualitatif, dan R&D*, 145.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

lihat secara langsung. Misalnya pada saat proses transaksi jual beli, peneliti dapat mengmati kondisi kios pedagang yang ramai dan sepi oleh pembeli. Sehingga dalam hal ini peneliti bisa mempunyai gambaran tentang apa yang di teliti. Selain itu langkah selanjutnya melakukan proses wawancara demi mendapatkan data yang valid.

2. Wawancara

Istilah wawancara memiliki arti sebagai salah satu komunikasi yang di lakukan antara dua orang, serta melibatkan seseorang yang memiliki pertanyaan berdasarkan tujuan tertentu.[56] Penelitian ini menggunakan metode wawancara tidak terstruktur, yakni wawancara yang bebas di mana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah terstruktur secara sistematis dan lengkap untuk mengumpulkan data.[57] Tipe wawancara tidak struktur secara tidak langsung sama halnya dengan percakapan informal.

Dengan melakukan teknik tersebut peneliti akan memperoleh data yang di perlukan melalui cara teknik percakapan. Karena dengan menggunakan teknik percakapan dalam memperoleh data peneliti tidak berpatokan berdasarkan pedoman wawancara sehingga pertanyaan dapat lebih di kembangkan lagi. Dari sini beberapa yang dapat menjadi informan adalah pedagang pasar Mleto, para pengunjung atau pembeli di pasar Mleto, serta pimpinan pengelola pasar Mleto Surabaya.

[56] Deddy Mulyana, *Metodologi Penelitian Kualitatif* , (Bandung: PT Rosdakarya, 2000), 180.
[57] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif ,Kualitatif, dan R&D*, 138.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Dokumentasi

Tidak hanya itu saja, pada penelitian ini teknik pengumpulan data juga menggunakan studi dokumentasi. Pada teknik studi dokumentasi ini di pergunakan untuk mempelajari mengenai berbagai sumber dokumentasi. Dalam penggunaan teknik ini bertujuan untuk mengungkapkan mengenai peristiwa, objek, dan tindakan – tindakan yang nantinya peneliti dapat memperoleh suatu wawasan baru terhadap gejala – gejala permasalahan yang sedang di teliti. Maka dari itu dalam hal ini adapun peralatan yang dapat menunjang peneliti untuk mendapatkan suatu data. Peralatan yang di gunakan dapat berupa buku catatan, alat perekam suara dan kamera. Peralatan tersebut dapat di gunakan untuk mendapatkan informasi verbal maupun non verbal selengkap mungkin, meskipun dalam penggunaannya perlu berhati-hati sehingga responden tidak merasa terganggu.[58]

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan proses penyusunan data secara sistematis berdasarkan data yang telah di peroleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, serta mengklasifikasikan data ke dalam kategori, menguraikan kedalam beberapa sub-bab pembahasan, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih data yang akan di kaji dalam penelitian, dan membuat kesimpulan sehingga data tersebut

[58] Ajat Rukajat, *Pendekatan Penelitian Kualitatif (Qualitative Research Approach),* 26.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mudah di pahami oleh diri sendiri maupun khalayak umum.[59] Sebagimana menurut Sugiyono tahap – tahap penelitian di bagi menjadi tiga yakni sebagai berikut:[60]

1. Reduksi Data

   Reduksi data adalah suatu tahapan untuk merangkum, mimilih dan memilah hal – hal pokok, memfokuskan pada persoalan yang penting, serta mencari pola dan temanya. Tujuan reduksi data yakni untuk memberikan gambaran yang jelas dan dapat memudahkan peneliti untuk melakukan pengumpulan data sekaligus mencari data yang sedang di perlukan lagi.

2. Penyajian Data

   Tahap selanjutnya setelah reduksi data adalah penyajian data atau menguraikan data. Pada tahap penyajian data dapat di lakukan dalam berbagai model seperti tabel, grafik, teks, transkrip dan lainnya yang paling sering di pergunakan. Pada tahap ini bertujuan untuk mempermudah dan memahami tentang apa yang terjadi, melakukan perencanaan tindakan selanjutnya berdasarkan pemahaman yang telah di dapat.

3. Penarikan Kesimpulan

   Penarikan kesimpulan di dalam penelitian kualitatif adalah berhubungan dengan hasil temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Hasil temuan ini dapat berupa pengertian atau

[59] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif ,Kualitatif, dan R&D*, 244.
[60] Bambang Rustanto, *Penelitian Kualitatif Pekerja Sosial*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), 73.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

gambaran suatu subjek yang sebelumnya masih samar – samar, kemudian setelah penelitian di lakukan dapat menjadi jelas dan dapat berupa hubungan interpretatif, hipotesis ataupun teori.

Sementara itu dalam penelitian ini untuk memperoleh suatu data dari sumber data, maka peneliti mengaplikasikan teknik analisis data secara interaktif dengan teknik pengumpulan data melalui proses wawancara mendalam.

G. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data

Di dalam teknik pemeriksaan keabsahan data menjadi konsep penting dalam suatu penelitian. Sehingga penelitian dapat di pertanggung-jawabkan dari segala aspek jika peneliti melaksanakan pemeriksaan terhadap keabsahan data secara cermat dengan teknik yang akan di jabarkan dalam sub bab ini. Sementara itu dalam menetapkan keabsahan data akan di perlukan teknik pemeriksaan yang di dasarkan atas empat kriteria, yaitu meliputi derajat kepercayaan, keterahlian, kebergantungan dan kepastian.

Selain itu dalam usaha menajamkan keabsahan data hasil penelitian. Maka peneliti berusaha untuk meningkatkan ketelitian dari data yang sudah di dapat (*member check*), melakukan penelitian kembali (reduksi) untuk pengecekan data dengan metode triangulasi, diskusi dengan teman dan di perlukan juga menggunakan bahan referensi.[61] Dalam hal ini *member check* di lakukan dan di gunakan supaya informasi

[61] Ajat Rukajat, *Pendekatan Penelitian Kualitatif (Qualitative Research Approach)*, 7.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang telah di dapatkan dalam laporan sesuai dengan apa yang di harapkan oleh sumber data responden. Lalu melakukan diskusi dengan teman atau melakukan pembicaraan dengan kolega *(peer debriefing)* memiliki suatu tujuan bahwa dalam hal ini peneliti akan mendiskusikan catatan – catatan lapangan sesama mahasiswa, guru, pimpinan, atau teman lain yang di anggap memiliki pengetahuan sedikit banyaknya mengenai masalah yang sedang di teliti maupun tentang metodologi penelitian yang kredibilitas akademisnya sudah tidak di ragukan lagi. Kemudian tujuan dari mengaplikasikan bahan referensi ini di gunakan untuk meningkatkan tingkat kepercayaan akan kebenaran data yang sudah terkumpul. Maka dalam hal ini peneliti biasanya memanfaatkan perekam suara untuk merekam percakapan wawancara yang sedang di lakukan.[62]

Tidak hanya itu saja dalam teknik pemeriksaan keabsahan data juga di lakukan proses triangulasi. Triangulasi merupakan proses pengecekan data dari berbagai sumber, cara, dan waktu. Melalui proses tersebut peneliti berusaha untuk mengumpulkan data yang tidak hanya melalui suatu kelompok dan anggotanya saja, akan tetapi bisa juga di lakukan dengan pihak yang terkait. Atau dalam kata lain triangulasi ini adalah suatu teknik yang memilliki suatu tujuan untuk memeriksa tentang kebenaran data yang di dapatkan dengan cara membandingkan data tersebut dengan data yang telah diperoleh dari berbagai sumber atau

[62] Ajat Rukajat, *Pendekatan Penelitian Kualitatif (Qualitative Research Approach),* 55 – 56.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

teknik yang lain. Selain itu adapun beberapa jenis triangulasi diantaranya yakni sebagai berikut:[63]

1. Triangulasi Sumber

   Pada triangulasi sumber dapat di gunakan untuk menguji tingkat kepercayaan data yang sedang di lakukan atau di dapatkan. Cara yang dapat di lakukan yakni dengan cara mengecek data yang di peroleh melalui beberapa sumber.

2. Triangulasi Teknik

   Dalam hal ini triangulasi teknik memiliki tujuan untuk membuktikan tingkat kepercayaan data yang sedang di lakukan atau di peroleh. Cara yang dapat di lakukan yakni dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik pengumpulan data yang berbeda.

3. Triangulasi Waktu

   Triangulasi waktu juga dapat mempengaruhi tingkat kepercayaan data. Maka dari itu dalam proses pengumpulan data juga perlu di kerjakan secara berulang – ulang dan menggunakan metode berbeda untuk memperoleh data yang valid.

Dalam penelitian kali ini pemeriksaan keabsahan data menggunakan triangulasi sumber. Untuk mengkaji keabsahan data terkait eksistensi pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya pada masa pandemi COVID-19

[63] Bambang Rustanto, *Penelitian Kualitatif Pekerja Sosial*, 67.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

ini. Pada triangulasi sumber di gunakan untuk memeriksa kreadibilitas atau keabsahan data dengan melakukan pengecekan data yang telah di dapatkan dari beberapa sumber. Dari sumber tersebut maka data yang sudah di dapatkan nantinya dapat di kategorikan antara pendapat mana yang memiliki kesamaan, dan pendapat mana yang berbeda. Selanjutnya pendapat yang lebih menjuru dari data – data yang di dapatkan. Maka akan dapat di peroleh suatu kesimpulan data dari sumber data yang di analisis.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB IV

EKSISTENSI PEDAGANG PASAR TRADISIONAL MLETO PADA MASA PANDEMI COVID-19 DALAM PERSPEKTIF TEORI TINDAKAN SODIAL MAX WEBER

A. Gambaran Umum Pasar Mleto dan Pedagang Pasar Mleto Surabaya

Sebelum masuk pada pembahasan, terlebih dahulu peneliti akan memberikan beberapa gambaran umum mengenai pasar Mleto yang telah di peroleh dari hasil observasi dan wawancara. Pada bagian ini akan di jelaskan mengenai sejarah, sarana dan prasarana, struktur organisasi pengelola pasar, dan profil pedagang pasar Mleto Surabaya.

1. Sejarah Pasar Mleto

Pasar Mleto merupakan pasar yang lokasinya berada di Jl. Raya Mleto, Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya. Luas lahan pasar Mleto adalah 700 m^2. Pasar Mleto awal mula di dirikan pada tahun 1987, dan untuk kepemilikan lahan tersebut juga milik warga RW 06 kampung Mleto, Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo Surabaya. Sebagaimana keterangan dari Bapak Sutikno selaku koordinator pasar Mleto berikut ini :

> Pendirian pasar Mleto awalnya sekitar tahun 1987. Pokoknya waktu saya dulu masih SD (Sekolah Dasar). Pasar Mleto ini milik RW 06 kampung Mleto. Tapi untuk pengelolaannya dibuatkan badan usaha sendiri namanya bina usaha. Jadi strukturnya beda. Kebetulan bina usaha di ketuai oleh ketua RW 06 namanya Bapak Kusnadi, beliau juga menjabat sebagai ketua bina usaha.[64]

[64] Sutikno, Koordinator Pedagang, wawancara oleh penulis 06 Desember 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Keberadaan pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya memang sudah cukup lama. Berhubung warga sekitar sudah mengenal bina usaha di daerah Mleto dengan sebutan pasar. Maka dari itu pasar tersebut di namai Pasar Mleto. Selain itu sebelum menjadi pasar, lahan yang sekarang di jadikan tempat jualan oleh para pedagang merupakan jalan utama untuk menuju ke area pemakaman Mleto. Selanjutnya adapun pernyataan dari Bapak Kusnadi selaku ketua bina usaha atau pengelola pasar Mleto Surabaya, beliau mengatakan bahwa :

> Awal mula pasar ini kan dulunya jalan untuk menuju ke pemakaman ya, dari warga kalau sedang mau ke makam kan lewatnya situ. Berhubung ada dua jalan sama jalan raya Mleto. Enaknya diapakan ya waktu itu saya masih SMA ya. Terus ada yang usul gimna kalau dipetak – petak untuk usaha warga kita gitu. Terus tapi orang lain gak boleh gitu. Akhirnya untuk usaha apa ya. Kita buat aja bukan pasar tapi namanya bina usaha. Jadi bukan nama pasar tapi bina usaha. Akhirnya dipetak kecil – kecil 1 warga 1 kotak stan. Terus berjalan lama itu banyak warga Mleto sendiri yang tidak bertahan lama, karena kondisi jualannya yang sepi tidak ada pembeli sama sekali. Akhirnya yang pedagang yang mampu bertahan ya berhasil sampai sekarang. Jadi banyak yang dilepas atau dikasihkan ke saudaranya, ada juga yang digantikan oleh orang lain. Padahal sebetulnya dulu tidak boleh digantikan orang lain. Karena harus warga Mleto yang menempati. Berhubung warga Mleto sendiri itu gak ada yang mau dagang dan gak ada yang mau jualan. Dengan terpaksa pemilik pertama menjual ke orang lain. Akhirnya sampai sekarang orang di luar Mleto yang berdagang di sini. Sampai dengan terakhir masa jabatan pendiri bina usaha yang pertama itu akhirnya, *wes* gak *papa* gak masalah *wong* orang Mleto sendiri gak mau. Kita putusi orang lain yang makai. Dulu pasar Mleto sepi di sebabkan karena warga lebih memilih belanja di pasar Manyar atau Pucang.[65]

[65] Kusnadi, Ketua Bina Usaha (Pengelola Pasar Mleto), wawancara oleh penulis 11 Desember 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Untuk itu yang berjualan di pasar Mleto sekarang bukan hanya warga Mleto, akan tetapi pedagang juga berasal dari berbagai daerah yang berada di Surabaya yaitu daerah Manyar Sabrangan, Juwingan, Semolowaru Utara, Kejawan Gebang, Klampis Ngasem dan lain sebagainya. Dengan adanya pasar Mleto warga sekitar daerah Mleto dapat memenuhi kebutuhan keluarganya. Terutama untuk kebutuhan makanan atau bahan – bahan pokok lainnya.

Selain itu Pasar ini masuk dalam kategori pasar tradisional, hal tersebut di karenakan dalam transaksi jual belinya masih menggunakan proses tawar menawar. Sehingga dalam mendapatkan barang yang di inginkan dan di butuhkan seorang konsumen atau calon konsumen harus datang ke pasar secara langsung.

Gambar 4.1
Keadaan pasar tradisonal Mleto selama pandemi COVID-19

Sumber: Dokumen Pribadi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Area pasar Mleto juga sangat dekat dengan pemukiman warga Mleto Surabaya. Oleh karenanya konsumen yang datang ataupun berkujung di pasar Mleto sebagian besar adalah warga Mleto itu sendiri. Namun tidak warga asli Mleto saja yang belanja di pasar tradisional Mleto ini, akan tetapi penghuni komplek perumahan Tompotika pun juga datang ke pasar untuk memberi barang yang mereka butuhkan. Kemudian untuk kondisi bangunan di pasar Mleto ini berupa kios yang permanen dan semi permanen. Selain itu lokasi pasar tradisional Mleto ini berada di dekat jalan Raya Mleto.

Gambar 4.2
Kondisi fisik pasar tradisional Mleto Surabaya

Kondisi pasar Mleto tampak depan (lokasinya dekat jalan Raya Mleto)

Kondisi kios pedagang pasar tradisional Mleto Surabaya (tampak dalam)

Kondisi kios pedagang pasar tradisional Mleto (tampak depan)

Kondisi pasar Mleto tampak samping

Sumber : Dokumen Pribadi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Kegiatan transaksi dagang yang di lakukan oleh pedagang di pasar tradisional Mleto Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo Surabaya di mulai dini hari. Para pedagang buka mulai dari pukul 05.00 WIB hingga siang hari. Meskipun ada beberapa pedagang yang tutup sore hari, namun sebagian besar pedagang pasar Mleto mulai mengakhiri proses jualannya pada pukul 12.00 WIB.

Tabel 4.1
Durasi Jualan Para Pedagang Pasar Mleto Selama Sehari

NAMA PEDAGANG	**DURASI DAGANG SELAMA SEHARI**	**KETERANGAN**
Puryani	8 Jam/hari	"Biasanya saya itu mulai buka lapak dagangan itu ya jam 04.00 WIB mbak, terus nanti sekitar jam 12.00 WIB an saya sudah tutup."
Romani	7 Jam/hari	"Saya mulai jualan itu pukul 05.00 WIB dan tutup pukul 12,00 WIB."
Imam Zainuri	4 Jam/hari	"Sekitar 4 jam karena saya buka itu pukul 06.00 WIB terus nanti jam 10.00 WIB saya sudah tutup."
Ita	12 Jam/hari	"Saya lumayan lama durasi jualannya sampek sore mbak. Kalau buka itu

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

		jam 04.00 WIB dan tutupnya itu jam 16.00 WIB.”
Ernawati	4 – 5 Jam/hari	“Saya kalau jualan itu bukanya jam 05.00 WIB. Terus nanti pulangnya sekitar jam 09.30 WIB atau jam 10.00 WIB, pokoknya ikan saya habis gak habis sudah tutup mbak kalau jam segitu.”
Siti	7 Jam/hari	“Pokoknya saya buka jam 05.00 WB dan tutup jam 12.00 WIB.”
Sri	4 – 5 Jam/hari	“Saya itu bukanya agak siang daripada pedagang – pedagang yang lainnya. Karena saya itu kan jualan baju, jadi saya buka itu jam 06.00 WIB. Terus sekitar jam 10:30 atau jam 11.00 WIB saya sudah tutup mbak.”
Wati	4 Jam 30 Menit/ hari	“Pokoknya saya buka jam 05.00 WIB dan tutup pukul 10:30 WIB.”

Sumber: Hasil Observasi dan wawancara tanggal 24 November – 5 Desember 2020.

Oleh karena itu pasar Mleto selama pandemi ini tetap di izinkan buka karena pedagang tidak berjualan dengan rentan waktu

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang cukup lama. Maka dari itu hal tersebut dapat menunjukkan bahwa pasar Mleto masuk pada kategori pasar harian.

Ketika adanya wabah COVID-19 durasi jualan pedagang tidak mengalami pengaruh atau dampak terhadap pendapatan atau omset jualan yang di peroleh pedagang. Namun pada saat pandemi COVID-19 perolehan omset jualan pedagang di biasanya pengaruhi oleh pasar yang sepi. Selama pandemi COVID-19 biasanya pasar mulai mengalami kondisi sepi pungunjung sekitar pukul 07.00 – 07.30 WIB. Sedangkan pasar mulai ramai di kunjungi oleh pembeli sekitar pukul 05.00 – 07.00 WIB.

Kemudian sejak adanya pandemi COVID-19 biasanya pada pukul 08.00 WIB jajaran satpol PP Pemerintah Kota Surabaya bersama pihak Kecamatan Sukolilo berserts pihak Kelurahan Klampis Ngasem melakukan pemantauan untuk penerapan protokol kesehatan bagi para pengunjung ataupun pedagang yang berada di pasar tradisional Mleto Surabaya. Hal tersebut di lakukan agar pengunjung dan juga pedagang di pasar menerapkan protokol kesehatan yang berlaku dengan cara selalu menjaga jarak, menggunakan masker, dan selalu cuci tangan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 4.3
Pihak Kelurahan Klampis Ngasem dan Kecamatan Sukolilo beserta Anggota Satpol PP Kota Surabaya melakukan pemantauan dan sosialisasi penerapan protokol kesehatan yang ada di pasar tradisional Mleto Surabaya
Sumber : Dokumen Pribadi

2. Sarana dan Prasarana di Pasar Mleto

   a. Jumlah Kios : 110 Unit

   b. Tempat Parkir : 3 tempat (lokasinya berada di barat, tengah, dan timur)

   c. Tempat Ibadah : Tidak ada (ikut musholah Al-Muchtar yang berada di dekat pasar)

   d. Listrik : Ada

   e. Sumber Air : Sumur

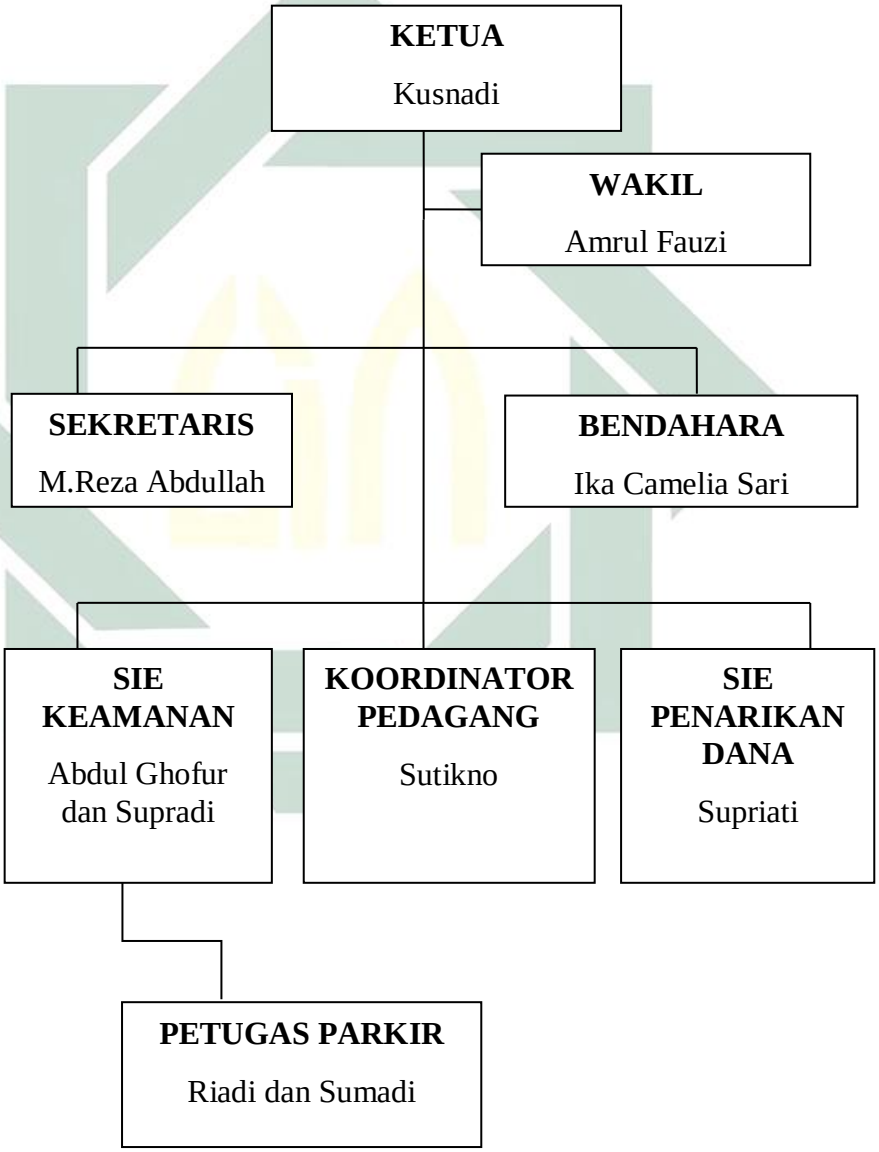
   f. MCK : 2 unit

   g. Tempat Sampah : Ada (untuk sampah diangkut 2 hari sekali)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Struktur Organisasi Pengelola Pasar Mleto

Dalam setiap tatanan lembaga sosial yang ada di masyarakat tentunya akan memiliki suatu struktur organisasi, dan berikut ini adalah struktur organisasi pengelola pasar Mleto Surabaya.



Gambar 4.4 Struktur Organisasi Pengelola Pasar Mleto
Sumber: Data dari Pengelola Pasar di peroleh tanggal 11 Desember 2020 pukul 10:43.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4. Profil Pedagang Pasar Mleto Surabaya

Pedagang pasar Mleto sebagian besar juga berasal dari warga Mleto itu sendiri. Pedagang pasar Mleto masuk pada kategori pedagang ecer. Hal tersebut di karenakan dalam menjual atau menawarkan barang dagangan langsung kepada konsumen. Selain itu barang dagangan tersebut di jual secara ecer.

Ketika adanya wabah COVID-19 dalam pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo Surabaya salah satu tindakan yang mencerminkan pola perilaku pedagang untuk menjaga keberlanjutan dari usahanya pada masa pandemi COVID-19 yakni dengan menerapkan beberapa strategi bertahan hidup. Sebagaimana strategi bertahan hidup tersebut di antaranya yakni dengan menyediakan layanan pesan antar barang untuk para pelanggannya yang takut pergi ke pasar, kemudian menjaga kualitas mutu barang dagangan, menjalin hubungan yang baik dengan konsumen, menambah jenis barang dagangan, memberikan diskon pada pelanggan tetap atau pelanggan yang belanja banyak, serta mengurangi jumlah barang dagangan. Strategi bertahan hidup ini telah mereka terapkan saat adanya COVID-19 agar mereka tetap mendapatkan pendapatan dari hasil barang dangan yang di jual. Selain itu hal tersebut di lakukan demi mempertahankan keberlangsungan hidup keluarganya.

Karena sebagian besar pedagang pasar tradisional Mleto memeluk agama Islam. Oleh karenanya ketika adanya wabah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

COVID-19 mulai melanda di berbagai penjuru dunia, serta mengakibatkan suatu permasalahan ekonomi. Para pedagang percaya bahwa dengan menerapkan cara tersebut dapat di jadikan sebagai penerapan nilai – nilai agama. Jikalau mereka tidak boleh putus asa dalam menghadapi cobaan yang ada. Sehingga dengan menerapkan strategi bertahan hidup tersebut para pedagang percaya bahwa Tuhan tidak akan membebani seseorang sesuai dengan kesanggupannya. Selain itu tindakan yang di lakukan oleh pedagang pasar tradisional Mleto tersebut juga dapat mencerminkan suatu sikap ikhtiar seseorang kepada sang pencipta. Karena ikhtiar ini juga masuk pada suatu tindakan seorang hamba untuk tetap berusaha dalam memperoleh sesuatu yang ingin di capainya.

Kemudian saat melaksanakan transaksi jual beli pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo Surabaya dalam kesehariannya menggunakan bahasa Jawa Surabaya ataupun Jawa Ngoko Alus. Namun terkadang adapula yang menggunakan bahasa Indonesia. Biasanya yang menggunakan bahasa Indonesia ketika sedang melaksanakan transaksi tawar menawar yakni para penghuni komplek perumahan Tompotika atau bahkan terkadang untuk para ibu – ibu rumah tangga yang tidak bisa berkomunikasi dengan bahasa Jawa, mereka akan menggunakan bahasa Indonesia juga.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Selanjutnya di pasar tradisional Mleto para pedagangnya memiliki rasa solidaritas kuat. Sehingga daya saing yang ada di pasar tradisional Mleto tidak begitu menonjol. Meskipun pada umumnya setiap pelaku usaha dalam menjalankan urusan dagang khususnya saat proses pemenuhan permintaan dan penawaran barang dagangan kepada konsumen nampak terlihat. Namun di pasar tradisonal Mleto antar para pedagang terutama yang menjual jenis barang dagangan yang sama, mereka saling membantu dalam hal membuat barang dagangan temannya agar cepat laku juga. Hal tersebut tentunya juga mereka terapkan pada masa pandemi COVID-19 ini. Karena mereka mengaanggap sama – sama kawan seperjuangan, maka nasib yang mereka rasakan selama berjualan pada masa pandemi COVID-19 ini ada pun juga akan sama.

Selain itu akibat dari adanya pandemi COVID-19 tersebut dapat menyebabkan kondisi ekonomi pedagang pasar tradisional Mleto mengalami penurunan. Dalam hal ini nilai budaya yang dapat di lakukan pedagang yakni dengan cara menjaga solidaritas antar sesama pedagang. Namun tidak hanya itu saja adapun salah satu sikap yang dapat mencerminkan adanya nilai budaya yang di lakukan oleh pedagang pasar tradisional Mleto dengan pembeli yakni dengan menjalin komunikasi yang baik dengan konsumen. Dengan melakukan hal tersebut antara pedagang dengan pembeli secara tidak langsung akan merasakan hubungan kekerabatan yang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

terjalin. Oleh karena itu tidak heran jika hal tersebut sudah terjalin dengan baik, maka biasanya pembeli akan menjadikan toko pedagang tersebut sebagai rujukan berbelanja atau langganan.

Jumlah pedagang di pasar tradisional Mleto kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo Surabaya terdapat 44 orang. Para pedagang ini menjual berbagai macam barang, terutama barang kebutuhan pokok. Sebagaimana pernyataan tersebut juga di jelaskan oleh pimpinan pengelola pasar. Sebagaimana pernyataan dari Bapak Kusnadi selaku ketua bina usaha pasar Mleto yang di peroleh dari hasil wawancara yakni sebagai berikut :

> Di pasar Mleto jumlah pedagangnya yakni kalau sekarang tinggal 44 orang karena 1 orang ada yang punya atau menempati 1 – 8 stan. Barang yang di jual ya cuman sayur – sayuran aja, bahan pokok, pakaian,ikan, jasa bengkel, jasa jahit baju, jasa selep.[66]

Tidak hanya itu saja untuk di pasar Mleto pedagangnya ada pula yang menjual makanan ataupun minuman siap konsumsi. Hal tersebut di karenakan di pasar Mleto juga terdapat wakop (Warung Kopi). Sebagaimana pernyataan dari Bapak Sutikno sebagai berikut :

> "Jenis barang dagangannya yang di jual pedagang pasar Mleto itu ya sayur, buah, ikan laut, sembako, baju, warkop, dan lain – lain."[67]

[66] Kusnadi, Ketua Bina Usaha (Pengelola Pasar Mleto), wawancara oleh penulis 11 Desember 2020.
[67] Sutikno, Koordinator Pedagang, wawancara oleh penulis 06 Desember 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Memang di pasar Mleto banyak sekali pedagang yang jual sayur – sayuran. Karena sayur – sayuran merupakan menu yang sangat di minati dan di cari oleh konsumen. Terutama oleh ibu – ibu rumah tangga. Hal tersebut di karenakan sayuran memiliki banyak sekali manfaat. Apalagi pada saat pandemi ini kita harus menjaga pola makan agar dapat terhindar dari penyakit COVID-19, untuk itu makanan yang memiliki banyak kandungan vitamin sangat di butuhkan oleh tubuh agar imunitas kita juga selalu terjaga dengan baik.

Tabel 4.2
Daftar Nama Pedagang Pasar Mleto Surabaya

NO	NAMA PEDAGANG	JENIS BARANG ATAU JASA YANG DI JUAL	JUMLAH KIOS YANG DI GUNAKAN
1	Sukir	Sembako	3 Stan/Kios
2	Tanti	Warung Nasi	3 Stan/Kios
3	Ahadun	Warung Kopi	1 Stan/Kios
4	Rochman	Bengkel	2 Stan/Kios
5	Basuki	Penjahit	1 Stan/Kios
6	Yono	Warung Nasi	1 Stan/Kios
7	Henik	Warung Nasi	3 Stan/Kios
8	Ita	Sayuran	5 Stan/Kios
9	Sri	Pakaian	2 Stan/Kios
10	Wiji	Gorengan	1 Stan/Kios
11	Remu	Makanan Ringan (Snack)	8 Stan/Kios

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

12	Lis	Ayam	2 Stan/Kios
13	As	Ikan	1 Stan/Kios
14	Novi	Perabotan Rumah Tangga	7 Stan/Kios
15	Imam	Selep (Penggilingan) kelapa dan kopi	3 Stan/Kios
16	Yah	Gorengan	2 Stan/Kios
17	Saipul	Pakaian	2 Stan/Kios
18	Wahid	Kosmetik	2 Stan/Kios
19	Wati	Buah – buahan	2 Stan/Kios
20	Erna	Ikan	1 Stan/Kios
21	Siti	Sayuran	3 Stan/Kios
22	Eli	Pisang	1 Stan/Kios
23	Is	Sayuran	2 Stan/Kios
24	Romani	Sayuran	2 Stan/Kios
25	Prapti	Ayam dan Sayuran	3 Stan/Kios
26	Ama	Sayuran	3 Stan/Kios
27	Sus	Sayuran	5 Stan/Kios
28	Indra	Sayuran	2 Stan/Kios
29	Tik	Sembako	3 Stan/Kios
30	Yam	Krupuk	1 Stan/Kios
31	Yanti	Sayuran	2 Stan/Kios
32	Roji	Ayam	2 Stan/Kios
33	Marsiti	Jajan kiloan dan Sandal Cewek	3 Stan/Kios
34	Muanah	Sayuran	3 Stan/Kios
35	Edi	Warung Kopi	3 Stan/Kios
36	Yati	Warung Nasi	2 Stan/Kios

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

37	Linda	Sayuran	3 Stan/Kios
38	Mamik	Ayam	3 Stan/Kios
39	Eko	Sembako	2 Stan/Kios
40	Puryani	Sayuran	4 Stan/Kios
41	Misna	Pakaian	3 Stan/Kios
42	Mun	Daging	1 Stan/Kios
43	Nur	Perabotan Rumah Tangga	1 Stan/Kios
44	Siti	Sembako	1 Stan/Kios
	TOTAL PEDAGANG 44 Orang	-	**TOTAL KIOS** 110 Unit

Sumber: Data dari Pengelola Pasar di peroleh tanggal 26 Desember 2020 pukul 13:58.

Meskipun para pedagang sayur di pasar tradisional Mleto sangat banyak ada ± 11 orang, mereka tidak pernah mengalami suatu perselisihan antar sesama pedagang. Bahkan mereka dalam sistem jual beli, para pedagang di pasar Mleto saling membantu satu sama lain. Misalnya saja kalau ada pembeli sayur bayam ke pedagang sayur A sedangkan bayamnya habis. Maka tindakan yang akan di lakukan oleh pedagang A yakni mencari sayur bayam ke pedagang sayur B yang kebetulan stok bayamnya masih ada. Sebagaimana pernyataan Bapak Kusnadi selaku ketua bina usaha atau pengelola pasar Mleto dalam wawancara yang di lakukan oleh peneliti yakni:

> Daya saingnya cukup sehat. Meskipun terkadang antar pedagang juga berusaha unggul dalam memberikan layanan atau menawarkan barang dagangan lebih murah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> Namun hal tersebut biasa dilakukan dalam dunia dagang. Selain itu terkadang para pedagang di pasar Mleto juga saling membantu temannya dalam melariskan dagangan.[68]

Tidak hanya itu saja, sama halnya dengan pendapat salah satu pengelola pasar bahwa di pasar Mleto itu daya saingnya sehat. Di pasar Mleto memang pedagangnya memiliki rasa solidaritas yang kuat dan hubungan saudaranya juga sangat erat sehingga antar pedagang meskipun tidak ada hubungan saudara mereka saling membantu dalam menawarkan barang dagangan kepada konsumen atau calon konsumen. Sebagaimana pernyataan tersebut di ungkapkan oleh Ibu Puryani selaku pedagang sayur di pasar Mleto bahwa:

> "Daya saingnya ya menurut saya sih tidak terlalu menonjol karena sadulurannya merapat."[69]

Dalam pasar tradisional pada dasarnya memang identik dengan adanya hubungan saudara yang terjalin antar para pedagang. Mekipun sebenarnya para pedagang ini tidak ada hubungan saudara sedarah , akan tetapi karena mereka kawan seperjuangan maka antar para pedagang menganggap sebagai saudara. Oleh karena itu dalam hal melariskan barang dagangan para pedagang di pasar Mleto menerapkan sikap saling membantu dan tolong menolong. Pernyataan yang sama juga di jelaskan oleh Ibu Sri selaku pedagang pakaian di pasar Mleto bahwa :

---

[68] Kusnadi Ketua Bina Usaha (Pengelola Pasar Mleto), wawancara oleh penulis 11 Desember 2020.

[69] Puryani, Pedagang Sayur, wawancara oleh penulis 24 November 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> Menurut saya kalau daya sainge ndek sini itu menurutku biasa – biasa aja sih gak ada secara menyolok ngunu gak ada. Malah ndek sini koyok kekeluargaan, misal barang apa yang gak punya di toko tapi ada pelanggan yang cari barang tersebut nanti akan dicarikan ke toko yang lain.[70]

Dengan adanya persaingan yang tidak begitu menonjol antar para pedagang tersebut dapat menjadikan suatu ciri khas atau keunikan tersendiri di pasar Mleto Surabaya. Sementara itu terdapat suatu alasan mengapa selama pandemi ini para pedagang di pasar Mleto tetap memutuskan untuk berjualan. Karena mereka sudah nyaman dan merasa senang sudah memiliki kawan seperjuangan yang saling mendukung antara satu sama lain. Bahkan terkadang pasar Mleto juga di jadikan tempat mencari hiburan oleh pedagang yang merasa bosan apabila tidak ada kegiatan di rumah. Namun pada sejatinya mereka berjualan di masa pandemi COVID-19 karena adanya tuntutan kebutuhan ekonomi dalam keluarganya. Sehingga jika dikaitkan dengan teori tindakan sosial Max Weber secara tidak langsung di balik tindakan yang di lakukan oleh pedagang memiliki tujuan yang hendak di capai.

B. Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Pada Masa Pandemi COVID-19

Secara sederhana istilah pasar memiliki arti sebagai tempat bertemunya antara pembeli dan penjual. Sedangkan secara luas pasar memiliki arti sebagai sekumpulan pembeli dan penjual yang sedang

[70] Sri, Pedagang Pakaian, wawancara oleh penulis 05 Desember 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

melakukan interaksi secara nyata ataupun potensial dalam menetapkan harga suatu produk atau sekumpulan produk.[71] Dalam menjalankan transaksi jual beli tersebut di lakukan secara tatap muka langsung antara seorang pedagang dan konsumennya, sehingga mereka menggunakan proses transaksi tawar menawar untuk memberikan atau mendapatan barang yang di inginkan.

Sedangkan pengertian pasar menurut salah satu tokoh terkemuka dalam bidang teori pembangunan ekonomi yaitu Adam Smith. Menurut Adam Smith, keberadaan pasar di maksudkan untuk mengatur suatu penempatan sumber daya dengan tujuan untuk mencapai suatu tingkatan pertumbuhan ekonomi yang tinggi, serta menggunakan kebebasan individu dan juga kapital yang di miliki oleh swasta.[72]Oleh karenanya keberadaan pasar tradisional juga dapat memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap suatu kondisi perekonomian pada suatu negara.

Dalam dunia bisnis keberadaan seorang pedagang memiliki pengaruh yang sangat besar. Hal tersebut di karenakan pedagang dapat di jadikan sebagai perantara penyaluran barang dari produsen hingga ke tangan konsumen. Tanpa adanya pedagang, produk ataupun jasa yang di produksi oleh produsen tidak akan pernah dapat di nikmati atau di gunakan oleh konsumen. Untuk itu eksistensi pedagang sangatlah di butuhkan ketika proses penyaluran barang ataupun jasa. Meskipun saat adanya pandemi COVID-19 para pedagang mengalami banyak sekali

[71] Tri Kunawangsih Pracoyo dan Antyo Pracoyo, *Aspek Dasar Ekonomi Mikro,* (Jakarta: PT Gramedia Widiasarana, 2006), 16.
[72] Sri Kartini, *Pasar Dalam Perekonomian*, (Semarang: Mutiara Aksara, 2019), 5.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tantangan dan hambatan mereka harus tetap tegar dan sabar dalam melewati ini semua. Selain itu para pedagang juga harus mampu untuk mempertahakan eksistensinya, hal tersebut di karenakan keberadaan pasar Mleto ini juga dianggap sangat penting oleh pembeli atau pengunjung. Alasan mereka masih menjadikan pasar tradisional Mleto sebagai tempat rujukan untuk berbelaja, meskipun masih adanya pandemi ini karena untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Terutama untuk kebutuhan konsumsi serta lokasinya yang dekat dengan rumah mereka tersebut juga dapat menjadi alasan mengapa meskipun selama pandemi ini pembeli tetap memutuskan untuk belanja di pasar Mleto Surabaya. Sebagaimana pernyataan Ibu Lia selaku salah satu pembeli yang ada di pasar tradisional Mleto sebagai berikut:

> Pasar Mleto itu ya bagi saya sangat penting, karena kalau misalnya pasarnya tutup ya saya mau belanja di mana lagi. Kan kalau pergi ke pasar Klampis atau pasar Manyar jauh males gitu soalnya kalau keluar – keluar. Jadi cari yang lebih dekat. [73]

Pernyataan yang sama pun juga di ungkapkan oleh Ibu Jannah bahwa keberadaan pasar tradisional Mleto ini sangat penting dalam kehidupan mereka meskipun adanya pandemi COVID-19 tidak menyurutkan motivasi pelanggan dalam berbelanja secara langsung di pasar tradisional Mleto Surabaya, sebagaimana pernyataan Ibu Jannah sebagai berikut :

[73] Lia, Pembeli, wawancara oleh penulis 02 Desember 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

"Menurut saya pasar Mleto itu penting dalam kehidupan saya, karena kalau gak gitu setiap hari gak bisa masak."[74]

a. Faktor Penyebab Pedagang Bertahan Berjualan Di Pasar Tradisonal Mleto Pada Masa Pandemi COVID-19

Dalam masa pandemi COVID-19 adapun beberapa faktor yang menyebabkan pedagang dapat mempertahankan eksistensinya, serta sampai saat ini masih di kenal dan di minati oleh warga sekitar di kawasan Mleto di antaranya yakni sebagai berikut:

1. Lokasi Dekat Pemukiman Warga

Salah satu alternatif lain saat mendirikan suatu usaha terutama ketika berjualan di pasar tradisional yakni dengan memilih lokasi yang strategis, misalnya saja dekat dengan pemukiman warga. Maka pemilihan lokasi yang tepat dapat di jadikan sebagai suatu strategi pedagang dalam menjaring pelanggan. Untuk memenuhi kebutuhan sehari – hari keberadaan pasar tradisional di tengah – tengah pemukiman warga ini sangat bermanfaaat. Hal tersebut di karenakan agar warga sekitar khususnya ibu – ibu rumah tangga tidak mengalami kesusahan ketika ingin mendapatkan kebutuhan makan sehari – hari.

Adapun pernyataan dari salah satu pengunjung yang ada di pasar tradisional Mleto Surabaya yang menjelaskan bahwa alasan mereka memilih serta memutuskan untuk berbelanja di pasar

[74] Jannah, Pembeli, wawancara oleh penulis 02 Desember 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tersebut meskipun adanya pandemi COVID-19 yakni di karenakan lokasinya yang dekat dengan rumah. Selain itu mereka bisa jalan kaki dan juga tidak perlu mengeluarkan transpotrasi apabila hendak ingin pergi ke pasar. Sebagaimana pernyataan dari Ibu Ika selaku pembeli yang ada di pasar tradisional Mleto Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo Surabaya yakni sebagai berikut :

> "Karena lebih dekat dari rumah, tidak mengeluarkan transportasi."[75]

Sama halnya dengan pernyataan narasumber sebelumnya bahwa narasumber selanjutnya memilih serta tertarik untuk memutuskan tetap berbelanja di pasar tradisional Mleto meskipun adanya pandemi COVID-19 yakni karena lokasi pasar yang dekat dengan rumah mereka. Sebagaimana pernyataan tersebut di ungkapkan oleh Ibu Susi Wilayanti selaku pembeli di pasar Mleto bahwa :

> "Alasan saya tertarik belanja di pasar Mleto itu karena dekat aja dari rumah."[76]

Berbeda dengan penyataan dari pembeli yang ada di atas bahwa alasan dari keberadaan pasar Mleto mulai dari dulu hingga saat ini masih tetap di minati oleh masyarakat tidak hanya karena lokasinya yang dekat dengan pemukiman warga. Akan tetapi adapun pernyataan dari pengelola pasar mengenai faktor yang

[75] Ika, Pembeli, wawancara oleh penulis 02 Desember 2020.
[76] Susi Wilayanti, Pembeli, wawancara oleh penulis 02 Desember 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dapat mempengaruhi keberadaan pasar Mleto sampai sekarang masih tetap di kenal dan di minati oleh warga sekitar kawasan Mleto yakni karena adanya pelayanan yang baik dari pedagang saat melakukan transaksi jual- beli barang misalnya dengan bersikap ramah kepada pelanggan. Sebagaimana pernyataan Bapak Sutikno selaku Koordinator Pasar yakni sebagai berikut :

> Menurut saya faktor keberadaan pedagang pasar Mleto sampai sekarang di kenal oleh warga Mleto ya karena dekat dengan pemukiman warga Mleto. Kemudian pelayanan yang di berikan oleh pedagang kepada pelanggan sangat baik mereka bersikap ramah sehingga pasar Mleto tetap di minati.[77]

Selain itu adapun pernyataan dari pedagang pasar tradisonal Mleto mengenai alasan mereka memilih pasar tersebut sebagai tempat untuk mencari nafkah yakni karena lokasi pasar yang dekat dengan tempat tinggalnya. Terutama untuk pedagang yang berada di kawasan Mleto. Sebagaimana pernyataan tersebut di ungkapkan oleh Ibu Romani selaku pedagang sayur di pasar tradisional Mleto bahwa :

> Alasan saya milih pasar Mleto buat jualan ya karena tempatnya deket dari rumah, terus pasarnya itu kan pasar kampung jadi biaya untuk kiosnya juga terjangkau. Kalau yang lainnya nyewa sampai mahal – mahal. Jadi kalau mahal gitu saya gak sanggup.[78]

Sama halnya dengan pernyataan narasumber sebelumnya bahwa narasumber selanjutnya juga memilih pasar Mleto sebagai

[77] Sutikno, Koordinator Pedagang, wawancara oleh penulis 06 Desember 2020.
[78] Romani, Pedagang Sayur, wawancara oleh penulis 24 November 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tempat berjualan karena lokasi dekat dengan rumah atau tempat tinggalnya dan pada saat mereka sedang membutuhkan lahan untuk berjualan kebetulan terdapat kios yangn kosong. Pernyataan tersebut di uangkapkan oleh Ibu Ita sebagai berikut :

> "Alasannya ya karena dekat rumah dan kebetulan ada stan (kios) yang kosong."[79]

Berbeda halnya dengan pernyataan narasumber – narasumber sebelumnya bahwa alasan pedagang memilih pasar Mleto sebagai tempat berjualan tidak hanya karena lokasinya yang dekat dengan rumah atau tempat tinggal mereka. Akan tetapi pedagang memilih pasar tersebut karena menurut pedagang pasar tersebut masuk pada kategori pasar tradisional. Oleh karenanya untuk mendapatkan omset jualan dapat di peroleh dari proses tawar menawar yang di lakukan saat menjalankan urusan dagang. Sebagaimana pernyataan tersebut di jelaskan oleh Ibu Siti selaku pedagang sayur di pasar tradisional Mleto sebagai berikut :

> "Ya karena dekat dengan rumah saya dan pasarnya ini pasar tradisional jadi kalau ambil untung ya masih bisa di siasati dengan cara proses tawar menawar itu tadi."[80]

Oleh karena itu keberadaan pasar Mleto ini tidak hanya memberikan manfaat bagi pembeli yang bertempat tinggal di kawasan Mleto saja. Akan tetapi keberadaan pasar Mleto ini juga

[79] Ita, Pedagang Sayur, wawancara oleh penulis 24 November 2020.
[80] Siti, Pedagang Sayur, wawancara oleh penulis 24 November 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dapat memberikan manfaat bagi para pedagang. Karena keberadaan pasar Mleto dapat menjadi suatu peluang usaha bagi para pedagang dari kawasan Mleto itu sendiri ataupun pedagang yang berasal dari luar kawasan Mleto Surabaya. Untuk itu mulai dari dulu hingga saat ini pasar Mleto keberadaannya masih di minati oleh masyarakat.

2. Barang Yang Dijual Memiliki Harga Murah

Pasar tradisional memang identik dengan harga barangnya yang relatif murah apabila di bandingkan dengan barang yang ada di Supermarket ataupun Swalayan. Selain itu untuk mendapatkan barang tersebut antara pembeli dan penjual harus melakukan transaksi tawar mewar secara tatap muka langsung. Sehingga para pembeli nantinya memiliki kesempatan untuk mendapatkan barang dengan harga yang murah.

Selanjutnya adapula pendapat dari pembeli mengenai alasan mereka memilih pasar Mleto sebagai rujukan berbelanja meskipun adanya COVID-19 yakni selain barang dagangan yang di jual harganya murah bila di bandingkan dengan harga barang di Supermarket. Alasan memutuskan belanja di pasar Mleto yakni karena baik pedagang ataupun pembeli jumlahnya tidak terlalu banyak. Sehingga tidak menimbulkan kerumunan yang terlalu banyak pula. Sebagaimana pernyataan dari Ibu Lia selaku salah pembeli di pasar Mleto yakni sebagai berikut :

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> Saya tetap belanja di pasar meskipun COVID ya karena lebih murah kan daripada belanja di Supermarket. Di pasar Mleto juga pedagang dan pembelinya tidak begitu banyak kayak di pasar – pasar lainnya. Jadi kerumunannya tidak terlalu banyak.[81]

Berbeda halnya dengan pernyataan Ibu Lia bahwa alasan narasumber selanjutnya memutuskan untuk tetap berbelanja di pasar tradisional Mleto pada masa pandemi COVID-19 ini yakni karena lokasi tersebut dekat dengan tempat tinggal mereka dan menjadi jalan satu – satunya sebagai tempat rujukan untuk berbelanja. Sebagaimana hal tersebut di jelaskan oleh Ibu Ika selaku pembeli bahwa :

> "Ya Kalau saya sih memutuskan tetap belanja di pasar meskipun pandemi itu alasannya karena itu jalan satu – satunya yang paling dekat dengan rumah. Kemudian untuk masalah harganya juga lebih murah terjangkau."[82]

Untuk itu meskipun pandemi COVID-19 ini masih ada tidak menyurutkan tujuan para pembeli yang ingin berkunjung ke pasar Mleto. Hal tersebut di karenakan para pembeli berkunjung ke pasar dengan tujuan agar mereka dapat mendapatkan barang kebutuhan konsumsi dengan harga murah. Dengan adanya pembeli yang masih memilih pasar Mleto sebagai alternatif dalam memenuhi kebutuhan makan sehari – hari, membuat para pedagang

[81] Lia, Pembeli, wawancara oleh penulis 02 Desember 2020.
[82] Ika, Pembeli, wawancara oleh penulis 02 Desember 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

di pasar Mleto dapat di kenal dan tetap di minati oleh pelanggannya dari dulu hingga sampai saat ini, meskipun pengunjung yang datang tidak sama seperti dulu sebelum COVID-19 ini ada.

Oleh karena itu selama adanya pandemi COVID-19 para pedagang di pasar tradisional Mleto harus mampu mempertahankan eksistensinya. Agar mereka tetap dapat menawarkan barang ataupun jasa dari produsen. Tidak hanya itu saja para pedagang di pasar Mleto dalam mempertahankan eksistensinya juga memiliki suatu tujuan yakni untuk memenuhi kebutuhan yang ada dalam keluarganya. Hal tersebut semata – mata mereka lakukan demi mempertahankan hidup serta untuk kesejahteraan keluarganya. Kalau mereka tidak memaksakan diri untuk tetap bekerja atau berjualan di pasar mereka khawatir tidak bisa memenuhi kebutuhan hidup, terutama kebutuhan makan. Maka dari itu faktor kondisi ekonomi keluarga inilah yang dapat berpengaruh terhadap motivasi pedagang untuk tetap berjualan. Apalagi saat pandemi COVID-19 ini juga memiliki pengaruh yang cukup besar pada penurunan omset jualan pedagang, sehingga mereka memutuskan untuk tetap berjualan. Sebagaimana keterangan dari Bapak Imam Zainuri selaku pedagang jasa selep (giling) kopi dan kelapa berikut ini :

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> "Jelas berpengaruh, karena saya ini kan pensiunan dari kantor POS dan secara otomatis akan mengalami penurunan penghasilan. Iya maka dari itu saya dagang karena keluarga membutuhkan tambahan penghasilan."[83]

Tidak jauh berbeda dengan pernyataan Ibu Ernawati selaku pedagang ikan di pasar tradisional Mleto selama pandemi COVID-19 ini yang melatarbelakangi dirinya untuk tetap berjulan dalam situasi seperti ini adalah adanya faktor kondisi ekonomi keluarga. Faktor tersebut dapat berpengaruh terhadap motivasi pedagang untuk tetap berjualan. Sebagaimana hasil wawancara berikut ini :

> Ya jelas lah mbak. Kalau saya gak jualan nanti keluarga saya gak makan. Kan saya jualan ini buat makan sekeluarga sama memenuhi kebutuhan yang ada di keluarga saya. Apalagi saya sudah tidak punya suami. Jadi mau tidak mau dalam situasi apapun saya harus tetap berjualan."[84]

Oleh karena itu eksistensi pedagang pasar Mleto pada masa pandemi COVID-19 di latarbelakangi oleh faktor ekonomi keluarga. Para pedagang melawan rasa takut dan ke khawatirannya terhadap adanya virus ini dengan alasan mereka hanya ingin memenuhi kebutuhan hidup keluarganya, agar mereka dan keluarga selama pandemi dapat tetap bertahan hidup pula. Dengan tetap berdagang pada masa seperti ini rela mereka lakukan demi mencukupi kebutuhan yang ada dalam keluarganya tersebut.

---

[83] Imam Zainuri, Pedagang Jasa Selep (giling) Kopi dan Kelapa, wawancara oleh penulis 24 November 2020.

[84] Ernawati, Pedagang Ikan, wawancara oleh penulis 24 November 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Dampak Pandemi COVID-19 Bagi Pedagang Pasar Mleto Surabaya

Kemudian jika membicarakan pandemi COVID-19 ada beragam asumsi masyarakat mengenai peristiwa ini. Salah satunya yakni respon pedagang, pembeli, dan pimpinan pengelola pasar Mleto Surabaya dalam menanggapi pandemi COVID-19. Adapun beberapa tanggapan mereka mengenai pandemi COVID-19 baik di lihat dari segi kesehatan maupun dalam segi dampak yang di timbulkan oleh virus ini.

Sebagaimana menurut Bapak Sutikno selaku koordinator pedagang pasar tradisional, kalau COVID-19 membawa dampak pada sektor ekonomi. Karena pandemi COVID-19 menyebabkan penurunan pembeli. Penyataan tersebut yakni sebagai berikut :

> COVID-19 ini kalau dalam ekonomi dampaknya ya membuat pembeli berkurang. Jadi transaksi jual beli agak sepi, karena pembelinya juga berkurang. Kalau dalam segi kesehatan COVID-19 sebenarnya memang ada tapi banyak orang yang gak percaya. Karena virus ini gak kelihatan.[85]

Berbeda halnya dengan pernyataan dari narasumber sebelumnya bahwa narasumber selanjutnya mengungkapkan suatu harapan agar pandemi COVID-19 ini segera berakhir karena virus ini sangat mengancam pada kesehatan manusia. Selain itu COVID-19 ini juga berdampak pada kondisi perekonomian dalam keluarganya pula. Sebagaimana keterangan dari Ibu Arik Kariyani yakni sebagai berikut :

> COVID-19 kemauan saya ya cepat hilang, biar seperti saya ini yang sudah tua gitu sehat – sehat terus.

[85] Sutikno, Koordinator Pedagang, wawancara oleh penulis 06 Desember 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> Dampaknya itu sangat bahaya dek. Jadi kayak bude kayak gini yang sudah tua jadi takut. Terus COVID untuk ekonomi ini bikin susah sekali, apalagi bapak kan kerjanya sopir bus. Sudah 3 bulan ini berhenti.[86]

Hal yang berbeda juga di ungkapkan oleh Ibu Siti selaku salah satu pedagang sayur di pasar tradisional Mleto. Kalau COVID-19 merupakan suatu penyakit yang meresahkan semua orang. Selain itu virus ini juga menyebabkan omset jualannya berkurang. Sebagaimana hasil wawancara tersebut yakni sebagai beriku :

> Penyakit COVID-19 itu meresahkan karena penyakitnya yang tidak terlihat tapi bisa menyerang siapa saja. Terus COVID-19 ini juga berdampak dalam usaha saya, karena saya jujur saja ya mulai COVID-19 tahun ini memang omset saya terus terang berkurang. Lah untungnya ada pengiriman untuk pembeli yang gak berani keluar – keluar itu bisa saya kirim pesanannya.[87]

Pandemi COVID-19 memang sangat meresahkan banyak orang terutama para pelaku bisnis. Hal tersebut di karenakan virus ini tidak hanya menyerang pada kondisi kesehatan seseorang saja, namun virus ini juga dapat berdampak pada kondisi finansial mereka. Berikut ini merupakan beberapa dampak pandemi COVID-19 bagi pedagang pasar Mleto di antaranya yakni:

1. Penurunan Omset Jualan

   Dalam sektor ekonomi misalnya para pedagang di Pasar Mleto mengalami suatu penurunan omset jualan atau pendapatan ketika adanya pandemi COVID-19. Para pedagang mengalami

[86] Arik Kariyani, Pembeli, wawancara oleh penulis 02 Desember 2020.
[87] Siti, Pedagang Sayur, wawancara oleh penulis 24 November 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penurunan omset jualan hingga mencapai 50% hingga 75%. Penurunan omset jualan di rasakan oleh semua pedagang di pasar tradisional Mleto Surabaya.

Salah satu pedagang yang merasakan penurunan omset penjualan sebesar 50% yakni Bapak Imam Zainuri. Karena menurut beliau konsumen yang sering berkunjung di pasar tradisonal Mleto berasal dari kalangan kelas menengah dan juga kelas bawah. Pernyataan tersebut yakni sebagai berikut :

> Untuk persentasenya sih sekitar 50%. Karena di Pasar Mleto rata – rata konsumennya dari kalangan kelas menengah kebawah. Untuk kelas menengahnya itu ya orang Cina yang tinggal di sekitar perumahan belakang pasar kadang dia kesini nyuruh pembantunya dan kadang dia datang sendiri kesini untuk memakai jasa saya. Sedangkan untuk kalangan kelas bawahnya ya ibu rumah tangga atau orang kampung sekitar sini terus sama tukang bangunan.[88]

Sama halnya dengan pernyataan Ibu Ernawati selaku pedagang ikan di pasar tradisional Mleto, kalau dirinya juga mengalami penurunan omset jualannya sebesar 50%. Sebagaimana pernyataannya tersebut yakni sebagai berikut :

> "Omset jualannya selama pandemi ya turunnya hampir separuh mbak, ya sekitar 50%an lah."[89]

Berbeda halnya dengan pernyataan dari narasumber sebelumnya, kalau narasumber selanjutnya ini selama adanya pandemi COVID-19 dirinya telah mengalami omset jualan sekitar

[88] Imam Zainuri, Pedagang Jasa Selep (giling) Kopi dan Kelapa, wawancara oleh penulis 24 November 2020.
[89] Ernawati, Pedagang Ikan, wawancara oleh penulis 24 November 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

50% – 75%. Sebagaimana pernyataan Ibu Wati selaku pedagang buah yakni sebagai berikut :

> "Omset jualan saya selama pandemi itu kira – kira turun hampir 50% - 75%."[90]

Penurunan omset pendapatan ini hampir di rasakan oleh sebagian besar para pelaku usaha khususnya pedagang pasar Mleto Surabaya pada masa pandemi COVID-19 ini. Oleh karena itu untuk mengatasi masalah tersebut para pedagang pasar tradisional Mleto harus pandai – pandai dalam mengatur strategi bertahan hiudp yang tepat agar usaha yang mereka jalankan dapat berjalan dengan lancar. Sehingga bila stategi tersebut dapat di lakukan dengan tepat nantinya mereka dapat memenuhi kebutuhan dalam keluarganya.

2. Penurunan Jumlah Pengunjung (Pembeli)

Sepinya pembeli mulai di rasakan oleh pedagang sejak awal virus ini masuk ke Indonesia. Kemudian puncaknya saat adanya penerapan kebijakan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar). Karena pembeli yang ada di pasar Mleto sebagian besar adalah warga sekitar kawasan Mleto yakni ibu – ibu rumah tangga dan penghuni komplek perumahan Tompotika. Saat kebijakan tersebut di berlakukan pihak komplek perumahan Tompotika juga menutup akses jalan warganya untuk pergi ke pasar. Hal tesebut di lakukan

[90] Wati, Pedagang Buah, wawancara oleh penulis 05 Desember 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

hanya semata – mata sebagai tindakan untuk melindungi warganya dan sekaligus untuk mencegah serta memutus penyebaran penyakit COVID-19. Maka dari itu dengan adanya kebijakan tersebut membuat kondisi pasar Mleto menjadi sepi pengunjung, dan pada akhirnya para pedagang pun juga merasa gelisah akan adanya wabah virus ini. Karena sampai saat ini virus tersebut tak kunjung selesai. Kondisi pasar yang sepi ini tidak hanya dapat di rasakan oleh pedagang saja selaku penyedia barang ataupun jasa bagi konsumennya. Namun kondisi pasar tradisional Mleto yang sepi juga dapat di amati oleh pembeli yang ada di pasar tradisional Mleto.

Sebagaimana pernyataan dari Ibu Ika selaku pembeli yang berbelanja di pasar tradisional Mleto. Kalau kondisi pasar tradisional Mleto selama pandemi COVID-19 sepi. Karena bagi dirinya orang – orang yang berbelanja di pasar saat ini sesuai kebutuhannya saja demi menjaga kesehatan fisiknya pula. Pernyataan tersebut yakni sebagai berikut :

> "Sepi, karena orang – orang belanja sesuai kebutuhannya. Soalnya kan ada yang langsung belanja 2 – 3 hari sekali. Kan gak sama setiap orang."[91]

Sama halnya dengan pernyataan dari Ibu Jannah kalau di pasar tradisional Mleto sebelum COVID-19 ini ada kondisinya

[91] Ika, Pembeli, wawancara oleh penulis 02 Desember 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

setiap hari ramai dikunjungi oleh pengunjung. Akan tetapi pada saat pandemi COVID-19 ini ada kondisi pasar tradisional Mleto mengalami sepi pengunjung. Sebagaimana hasil wawancara tersebut bahwa :

> "Pasar Mleto biasanya sebelum COVID setiap hari ramai, dari hari Senin sampai *Ahad* (Minggu) itu ramai. Tapi karena COVID ini di sini saya sering melihat pasarnya sepi gitu."[92]

Meskipun begitu berbeda halnya dengan pernyataan Ibu Lia kalau selama pandemi kondisi pasar Mleto terlihat ramai akan tetapi tidak seperti biasanya sebelum COVID-19. Pernyataan tersebut yakni sebagai berikut :

> "Tetap ramai tapi tidak seperti biasanya sebelum COVID."[93]

Selain pembeli dan pedagang yang mengeluhkan kondisi pasar Mleto selama pandemi COVID-19 dalam setiap hari hampir selalu mengalami penurunan penggunjung. Hal tersebut juga di amati oleh pengelola pasar di pasar Mleto Surabaya. Sebagaimana pernyataan dari Bapak Kusnadi selaku ketua bina usaha atau pengelola pasar Mleto bahwa :

> Kalau menurut saya pasarnya sekarang sepi. Sebagaian besar pedagang mengeluhkan kalau dagangan mereka sepi. Apalagi dulu pernah ada kabar kalau salah satu

[92] Jannah, Pembeli, wawancara oleh penulis 02 Desember 2020.
[93] Lia, Pembeli, wawancara oleh penulis 02 Desember 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> pedagang di pasar Mleto terkena COVID-19, mala pelanggan lari semua dan semakin takut untuk belanja di pasar. Jadi semua gak ada yang beli. Padahal informasi tersebut belum tentu benar. Makanya pedagang itu mengalami penurunan pelanggan yang di sebabkan pasar sepi. Tapi agak lumayan juga bagi pedagang yang mempunyai pelanggan tetap atau langganan. Mereka tinggal kirim – kirim itu ya masih jalan. Jadi pedagang tidak hanya mengandalkan pembeli yang datang ke pasar. Tapi selama pandemi ini pedagang sekarang sistemnya jemput bola. Jadi mereka tinggal mengirim pesanan pelanggan kerumahnya. Untuk sampai saat ini bagi pedagang yang menerapkan sistem tersebut masih lumayan lah. Meskipun kondisi pasar Mleto tidak terlalu ramai seperti dulu. Kalau dulu pedagang itu gampang sekali menghabiskan barang dagangan yang ada dipasar. Tapi kalau sekarang selama pandemi agak sulit.[94]

Oleh karena itu dampak pandemi COVID-19 yang menyebabkan penurunan omset penjualan para pedagang di pasar Mleto akibat penurunan jumlah pembeli tidak hanya di rasakan oleh pedagang saja. Akan tetapi para pengunjung serta pengelola pasar pun juga mengamati dan merasakan akibat yang di timbulkan dari adanya wabah ini.

Pada dasarnya tujuan utama pedagang dalam mempertahankan eksistensinya selama pandemi COVID-19 yakni karena mereka ingin memenuhi kebutuhan dalam keluarganya. Untuk itu pada masa pandemi COVID-19 pedagang di pasar tradisional Mleto memutuskan tetap berjualan pada situasi seperti ini.

[94] Kusnadi Ketua Bina Usaha (Pengelola Pasar Mleto), wawancara oleh penulis 11 Desember 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

C. Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Mleto Pada Masa Pandemi COVID-19

Dalam menjalankan urusan bisnis para pelaku usaha tentunya akan menggunakan strategi pemasaran sebagai salah satu strategi bertahan hidup untuk menjalankan bisnisnya. Menurut Kotler dan Amstrong yang dimaksud dengan strategi pemasaran ialah suatu pendekatan pokok yang akan di pakai oleh suatu unit usaha dalam mencapai sasaran yang sebelumnya telah di tetapkan. Kemudian di dalamnya juga tercantum mengenai keputusan pokok yang berhubungan dengan penentuan target pasar, penempatan produk yang ada di pasar, bauran pemasaran serta besarnya tingkatan biaya pemasaran yang sedang di perlukan.[95] Dengan adanya suatu strategi pemasaran ini di gunakan sebagai salah satu strategi bertahan hidup bagi para pedagang di pasar tradisional Mleto dengan tujuan untuk mempertahankan hidup keluarganya dan juga kelangsungan dari bisnisnya selama adanya pandemi COVID-19.

Pedagang di pasar Mleto Surabaya dalam upaya untuk mempertahankan ekistensinya pada masa pandemi COVID-19 telah menerapkan suatu strategi bertahan hidup, hal tersebut di lakukan agar bisnis yang di jalani tetap dapat berjalan dengan baik sekaligus mereka tetap memenuhi kebutuhan sehari – hari dalam keluarganya. Selain itu strategi yang dilakukan oleh pedagang pasar tradisional Mleto ini juga memiliki suatu tujuan agar mereka tetap dapat memperoleh penghasilan meskipun kondisi pasar sedang mengalami penurunan jumlah pembeli.

[95] Danang Sunyoto, *Strategi Pemasaran*, 2.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sebelum adanya pandemi COVID-19 kondisi pasar Mleto sangat ramai pengunjung. Meskipun terkadang pasar Mleto juga pernah mengalami suatu kondisi sepi pengunjung di beberapa kesempatan waktu. Namun hal tersebut sangatlah lumrah terjadi, terutama yang dialami oleh setiap para pelaku bisnis. Karena kondisi pasang surut pasti juga pernah dialami oleh setiap pedagang atau pelaku bisnis. Akan tetapi pada saat adanya wabah COVID-19 kondisi pasar yang sepi pengunjung hampir di rasakan setiap hari oleh para pedagang. Untuk itu para pedagang harus pandai – pandai dalam mengatasi masalah tersebut.

Sebagaimana strategi bertahan hidup yang di lakukan oleh para pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya dalam upaya mempertahankan hidup di masa pandemi COVID-19 yakni sebagai berikut :

1. Strategi Aktif, salah satu tindakan pedagang pasar tradisional Mleto yang termasuk ke dalam strategi bertahan hidup aktif yakni sebagai berikut :

   a. Menjaga Kualitas atau Mutu Barang Dagangan

      Hal penting lainnnya yang harus di perhatikan dalam menjalankan urusan usaha yakni menjaga kualitas atau mutu barang dagangan. Saat para pelaku usaha khususnya pedagang pasar tradisional Mleto Surabaya barang dagangan yang mereka jual memiliki kualitas atau mutu barang dagangan yang baik.

      Dengan cara ini tentunya dapat menjadi suatu kunci

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

keberhasilan bisnis yang di jalankan. Hal tersebut di karenakan seorang pembeli tentunya akan lebih memilih membeli barang yang di butuhkan dan di inginkan dengan kualitas mutu yang baik. Apalagi barang yang di butuhkan tersebut untuk di konsumsi, misalnya sayuran, buah – buahan ataupun bahan pokok lainnya untuk kebutuhan memasak.

Untuk itu strategi bertahan hidup yang di lakukan pedagang pasar tradisional Mleto Surabaya dalam usaha mempertahankan kelangsungan bisnis dan hidupnya selama pandemi COVID-19 yaitu dengan cara saat mereka berjualan sangat menjaga kualitas atau mutu barang dagangan. Selain itu cara yang dapat mereka lakukan untuk tetap menarik minat pelanggan yakni dengan meningkatkan pelayanan yang terus di perbaiki. Sebagaimana pernyataan dari Ibu Ita selaku pedagang sayur di pasar tradisional Mleto bahwa :

> Kalau saya itu caranya biar tetap bertahan menarik minat pelanggan dengan servis diperbaiki dan mutu kualitas barang di tingkatkan. Kan karena kita itu sebagai penjual juga mengutamakan jasa otomatis kan pelayanan lebih di utamakan. Selain pelayanan barang yang di jualpun harus berkualitas.[96]

Ketika komoditas barang yang di jual oleh pedagang memiliki kualitas atau mutu yang baik maka seorang pembeli tentunya akan memutuskan untuk menjadikan toko pedagang tersebut sebagai rujukan berbelanja atau dalam kata lainnya di

[96] Ita, Pedagang Sayur, wawancara oleh penulis 24 November 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

jadikan "langganan". Sebagaimana pernyataan dari Ibu Zakiyatur Rokimah Ainia selaku pembeli di pasar tradisional Mleto bahwa :

> "Saya kalau belanja itu sering di bu Erna. Alasan saya sering belanja disitu ya karena sudah langganan, harga juga murah. Pilihan ikannya juga banyak."[97]

Sama halnya dengan Ibu Lia selaku pembeli di pasar tradisional Mleto, akan tetapi toko yang sering di kunjungi berbeda. Meskipun toko yang di jadikan tepat langganan berbeda namun alasan dirinya memilih toko Ibu Siti sebagai rujukan berbelanja di karenakan barang dagangan yang di jual memiliki kualitas lebih bagus dan juga harganya lebih murah. Pernyataan tersebut yakni sebagai berikut :

> "Alasan saya serig belanja di bu Siti karena lebih murah harganya terus barangnya juga kualitasnya lebih bagus."[98]

Oleh karenanya keuntungan dari menjaga kualitas atau mutu barang dagangan ini juga dapat di jadikan sebagai strategi bertahan yang paling efektif bagi pedagang pasar Mleto Surabaya dalam upaya mempertahankan hidup dan kelangsungan usahanya selama adanya pandemi COVID-19.

b. Menambah Jenis Barang Dagangan

Untuk mencegah agar pelanggan tidak beralih ke toko pedagang lain karena ketersediaan barang yang sedang di cari

[97] Zakiyatur Rokimah Ainia, Pembeli, wawancara oleh penulis 02 Desember 2020.
[98] Lia, Pembeli, wawancara oleh penulis 02 Desember 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

seorang pembeli tidak ada di tokonya. Sehingga salah satu cara yang harus di lakukan oleh pedagang dalam mempertahankan bisnisnya yakni dengan menjaga kelengkapan barang dagangan misalnya saja menambah jenis barang dagangan mereka. Cara tersebut juga dapat di jadikan sebagai strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto pada masa pandemi COVID-19. Sebagaimana pernyataan dari Ibu Wati selaku pedagang buah bahwa :

> Caranya ya menjaga kualitas mutu barang dan menambah jenis barang dagangan. Dulu sebelum COVID cuman jualan buah aja sekarang saat ada COVID saya juga dagang perabotan rumah tangga. Misalnya panci, wajan, ember, gantungan baju, dan lain – lainnya. Saya ini jualan perabotan rumah tangga masih baru 1 bulan. Niatnya supaya menarik minat pelanggan dan dapat keuntungan banyak tapi ternyata apa pasarnya sepi.[99]

Pernyataan yang sama juga di ungkapkan oleh Ibu Sri selaku pedagang pakaian di pasar tradisional Mleto. Kalau selama pandemi COVID-19 dirinya strategi bertahan hidup yang di gunakannya dalam menghadapi situasi ini yakni dengan menambah jenis barang dagangan. Sebagaimana hasil wawancara tersebut bahwa :

> Ya aku jual berbagai barang. Terus ya kadang – kadang bua status di WA (*WhatsApp*). Terus saya buat grup – grup khusus pelanggan. Tapi kalau dipasar ya tetep berkurang sih. Yo sebenere laku tapi gak selaku kayak kemarin. Misalnya sekarang selain jual baju saya juga jualan bantal boneka. Terus kalau lewat WA (*WhatsApp*) saya juga ikut grup *onlineshop* teman lain yang jualan

[99] Wati, Pedagang Buah, wawancara oleh penulis 05 Desember 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> kayak bekakas rumah (perlengkapan rumah tangga), terus roti. Jadi saya gak jualan baju aja ditambahi dagangane.[100]

Selama pandemi COVID-19 tindakan sosial pedagang dalam melakukan strategi bertahan hidup dengan cara menambah jenis barang dagangan ini di lakukan dengan tujuan agar mereka memperoleh pendapatan lebih dan menutupi omset barang dagangan yang tidak laku. Meskipun hasilnya terkadang tidak sesuai dengan harapan, namun cara tersebut tetap di lakukan oleh pedagang demi mempertahankan usahanya yang sedang di gelutinya tersebut. Selain itu strategi ini mereka lakukan karena di dorong oleh tuntutan ekonomi dalam keluarganya. Oleh karena itu strategi tersebut dapat di jadikan sebagai salah satu alat untuk mensejahterahkan kehidupan keluarganya.

c. Memberikan Diskon

Untuk menarik minat pelanggan cara yang dapat di lakukan oleh pedagang yakni dengan cara memberikan diskon kepada pembeli atau calon pembelinya. Strategi tersebut di lakukan agar pedagang tetap memperoleh pendapatan dari hasil barang ataupun jasa yang di tawarkan, meskipun mereka harus mengorbankan sedikit keuntungannya.

Pemberian diskon yang di lakukan pedagang pasar tradisional Mleto dalam upaya menerapkan strategi bertahan hidup ini di tujukan untuk para pelanggan setianya ataupun bagi para

[100] Sri, Pedagang Pakaian, wawancara oleh penulis 05 Desember 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pelanggan yang belanja dengan jumlah yang cukup banyak. Sebagaimana pernyataan dari Ibu Puryani selaku pedagang sayur di pasar tradisional Mleto yakni sebagai berikut :

> Caranya ya saya beri diskon tapi khusus pelanggan tetap sama yang belinya banyak mbak, dan menambah jualan yang lain. Misalnya dulu itu sebelum COVID jualannya cuman sayur aja sekarang ditambah jualan buah dan ikan.[101]

Berbeda halnya dengan narasumber sebelumnya, kalau semenjak pandemi COVID-19 ini ada Ibu Ernawati selaku penjual ikan di pasar tradisional Mleto memberikan diskon tidak hanya di tujukan untuk pembeli yang belanja banyak saja. Melainkan dirinya akan memberikan diskon kepada pembeli pada saat situasi pasar sudah siang yakni sekitar pukul 08.00 WIB – 09.00 WIB. Karena kalau sudah siang biasanya pasarnya sepi. Oleh karena itu tindakan tersebut dapat di gunakan sebagai salah satu strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto Surabaya. Sebagaimana hasil wawancara tersebut yakni sebagai berikut:

> Caranya ya mencari barang dagangan yang bagus dan berkualitas, menawarkan barang dagangan dengan harga murah agar pelanggan bisa bertahan. Terus kalau agak siang sedikit biasanya saya ada diskon untuk pembeli. *Wes* pokoknya modalnya dikasihkan saja yang penting ikannya laku. Kadang saya juga menambah barang dagangan kalau misalnya harga ikan banyak yang mahal – mahal ataupun gara – gara cuaca. Biasanya kalau cuacanya tidak baik ikan kan juga jarang ada mbak, mangkanya kadang saya jual ikan lain. Misalnya jual ikan gabus sama kepiting itu kan jarang – jarang. Contoh lain dari mengganti barang dagangan itu ya misalnya kalau ikan kakap harganya

[101] Puryani, Pedagang Sayur, wawancara oleh penulis 24 November 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> mahal nanti saya ganti jual ikan kuniran atau kalau gak ya ikan ekor kuning. Nah ikan kuniran sama ikan ekor kuning itu kan harga kulakan dari tengkulaknya agak murah. Jadi saya itu kalau jual ikan yang harganya bisa dijangkau oleh pembeli.[102]

Keuntungan dari memberi diskon kepada pembeli juga dapat membuat barang dagangan para pedagang ini cepat laku dan habis terjual. Selain itu ketika pedagang memberikan diskon pasti secara tidak langsung seorang pembeli akan merasa senang karena mereka mendapatkan komoditas barang yang sedang mereka inginkan dan butuhkan dengan harga yang relatif lebih murah. Oleh karena itu tindakan yang di pilih oleh pedagang pasar tradisional Mleto tidak hanya memberikan keuntungan bagi pedagang saja selaku penjual. Namun strategi bertahan hidup yang di gunakan oleh pedagang tersebut juga memberikan keuntungan pula bagi pembelinya.

d. Mengurangi Jumlah Barang Dagangan

Langkah selanjutnya yang di lakukan oleh pedagang dalam upaya mempertahankan hidup selama pandemi COVID-19 dan juga untuk mempertahankan kelangsungan usahanya yakni, para pedagang pasar tradisional Mleto Surabaya mengambil strategi mengurangi jumlah barang dagangan. Hal tersebut semata – mata di lakukan oleh pedagang akibat kondisi pasar yang semakin hari pengunjungnya terus mengalami penurunan. Selain itu tindakan ini

[102] Ernawati, Pedagang Ikan, wawancara oleh penulis 24 November 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

di lakukan agar mereka tidak mengalami kerugian begitu banyak terhadap barang dagangan yang mereka jual dan tawarkan.

Selain itu selama pandemi COVID-19 pedagang pasar tradisional Mleto memilih strategi bertahan hidup dengan cara mengurangi jumlah barang dagangannya untuk mengantisipasi terjadinya kerugian yang berlebih. Hal tersebut juga telah di lakukan oleh Ibu Siti selaku pedagang sayur di pasar tradisional Mleto. Sebagaimana hasil wawancara tersebut yakni :

> Saya itu kan kalau di kira – kira perunannya pelanggannya ya sekitar 25%an mbak. Pelanggannya yang agak berkurang ini, soalnya yang pergi ke pasar Mleto juga berkurang. Karena ada yang berani ke pasar ada juga yang tidak berani pergi ke pasar. Kayak biasanya sebelum pandemi saya kalau kulakan kacang hampir 10 Kg sekarang saat pandemi kulakannya dikurangi jadi cuman 5 Kg. Terus kadang sebelum pandemi saya kalau kulakan sayur bayam itu bisa 2 – 3 bongkok sekarang saat pandemi saya kulakan sayur bayam cuman 1 bogkok.[103]

Pernyataan yang sama juga di ungkapkan oleh Ibu Puryani, kalau selama pandemi COVID-19 ini ada dirinya memilih untuk mengurangi jumlah barang dagangannya. Sehingga meskipun dirinya tidak bisa mendapatkan keuntungan yang banyak. Akan tetapi tindakan yang di lakukan tersebut dapat menjadi strategi bertahan hidup dalam upaya mempertahankan kelangsungan hidup keluarga dan bisnis yang dijalaninya. Sebagaimana pernyataan tersebut bahwa :

[103] Siti, Pedagang Sayur, wawancara oleh penulis 24 November 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> Untuk kendala saat ada pandemi COVID-19 sih yang paling berasa banget itu ya penurunan pembeli itu tadi mbak, jadi membuat jumlah dagangan banyak yang dikurangi sehingga tidak bisa dapat keuntungan yang banyak.[104]

Oleh karena itu tindakan untuk mengurangi jumlah barang dagangan ini menjadi strategi bertahan hidup paling efektif yang di lakukan oleh pedagang pasar tradisional Mleto agar kerugian terhadap barang yang sedang mereka jual ini tidak begitu banyak di tanggung. Yang paling penting barang yang di butuhkan oleh pelanggan tetap tersedia dan dapat di konsumsi meskipun jumlahnya tidak begitu banyak.

2. Strategi pasif, dalam hal ini salah satu tindakan pedagang pasar tradisional Mleto yang termasuk kategori strategi bertahan hidup pasif yakni dengan cara mengurangi pengeluaran sehari – hari dalam keluarganya.

Sebagaimana yang di ungkapkan oleh Ibu Ita selaku pedagang sayur di pasar tradisional Mleto, kalau selama pandemi COVID-19 dirinya juga merasakan mengurangi pengeluaran kebutuhan dalam kelurganya. Pernyataan hasil wawancara tersebut yakni sebagai berikut:

> Sangat berpengaruh, karena kita di pasar tempatnya transaksi jual beli. Kalau suatu ekonomi keluarga itu ekonominya menurun pasti daya belinya kan juga menurun karena pendapatan semakin kecil dan semakin turun maka pengeluaran juga diperkecil. Daya beli ini kan tujuannya untuk memenuhi kebutuhan keluarga misal

[104] Puryani, Pedagang Sayur, wawancara oleh penulis 24 November 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> biasanya sebelum pandemi beli beras 10Kg, karena sebelum COVID itu kan pendapatan bisa mencapai 10 Juta dan akibat pandemi ini pendapatan jadi turun maka secara otomatis semua kebutuhan dikurangi.[105]

Sama halnya dengan pernyataan dari Ibu Sri selaku pedagang pakaian di pasar tradisional Mleto, kalau selama pandemi COVID-19 dirinya harus mengurangi pengeluaran. Maka dari itu apabila barang yang di inginkan di rasa tidak penting – penting banget dirinya tidak akan membeli barang tersebut. Sebagaimana hasil wawancara tersebut yakni :

> Ya iya lah, karena jika pendapatan berkurang otomatis kita mengurangi mungkin pengeluaran gitu. Kalau gak penting – penting sekali kita gak usah beli barang. Mangknya harus tetap jualan agar bisa memebuhi kebutuhan dalam keluarga juga.[106]

Oleh karena itu salah satu tindakan yang dapat di lakukan pedagang pasar tradisonal Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya agar mereka tetap bisa mempertahankan kelangsungan hidupnya, maka tindakan strategi bertahan hidupnya yakni dengan cara mengurangi pengeluran yan ada dalam keluarganya dan membiasakan diri untuk hidup hemat terutama dalam kondisi dan situsai seperti ini.

3. Strategi jaringan, salah satu tindakan pedagang pasar tradisional Mleto yang termasuk ke dalam kategori strategi bertahan hidup jaringan yakni sebagai berikut :

[105] Ita, Pedagang Sayur, wawancara oleh penulis 24 November 2020.
[106] Sri, Pedagang Pakaian, wawancara oleh penulis 05 Desember 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

a. Menyediakan Layanan Pesan Antar Barang

Untuk mengatasi penurunan omset jualan yang di sebabkan oleh adanya pandemi COVID-19. Para pedagang di pasar tradisional Mleto mengambil langkah untuk mulai menyediakan layanan pesan antar barang kepada pelanggannya. Hal tersebut di lakukan agar mereka juga dapat membantu memenuhi kebutuhan pelanggan yang takut untuk pergi atau berbelanja ke pasar.

Sebagaimana penyediaan fasilitas layanan jasa pesan antar barang yang di berikan oleh pedagang kepada konsumennya telah di lakukan pula oleh Ibu Romani selaku pedagang sayur di pasar tradisional Mleto. Pedagang menerima pesanan barang tersebut dari *Handphone* melalui media sosial *WhatsApp* dan kemudian barang yang telah di pesan oleh pembeli di antar pedagang dengan menggunakan sepeda motor. Sebagaimana pernyataan tersebut bahwa :

> Caranya ya karena saya bisa naik motor jadi sekarang saya juga melayani pelanggan yang pesan lewat WA (*WhatsApp*), jadi nanti pesanannya tinggal dikirim kerumah pelanggan. Kemudian menjaga kualitas barang dagangan agar pelanggan senang gak kecewa gitu kalau belanja.[107]

Pernyataan yang sama juga di jelaskan oleh Ibu Siti selaku pedagang sayur di pasar tradisional Mleto, jikalau selama pandemi COVID-19 dirinya juga melayani jasa pesan antar barang ke pelanggan. Selain itu dirinya juga menjaga kualitas barang

[107] Romani, Pedagang Sayur, wawancara oleh penulis 24 November 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dagangan sebagai upaya strategi bertahan hidup pada masa pandemi COVID-19. Sebagaimana hasil wawancara tersebut yakni sebagai berikut :

> "Caranya itu ya jualan barang yang kualitasnya bagus. Terus saya juga selama pandemi juga melayani jasa pesan antar barang ke pelanggan."[108]

Dengan menyediakan layanan pesan antar barang kepada konsumen maka usaha yang di jalankan oleh pedagang pasar tradisional Mleto dalam menjual barang dagangannya akan lebih cepat laku dan habis. Karena apabila hanya mengandalkan pembeli yang datang secara langsung ke pasar, para pedagang akan terus menerus mengalami penurunan omset penjualan. Untuk itu strategi bertahan hidup seperti ini telah di lakukan oleh pedagang semenjak pandemi COVID-19 ini ada.

b. Menjalin Hubungan Yang Baik Dengan Konsumen

Slogan konsumen adalah raja memang patut untuk di gunakan agar dapat mempertahankan kelangsungan dari usaha yang sedang di geluti. Sementara itu menjalin hubungan yang baik dengan konsumen juga di lakukan oleh pedagang pasar tradisonal Mleto misalnya saja bersikap ramah ketika melayani pembeli saat sedang melakukan transaksi dagang. Bersikap ramah ini di lakukan karena sebenarnya pedagang pasar tradisional itu

[108] Siti, Pedagang Sayur, wawancara oleh penulis 24 November 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

biasanya identik dengan pelayanan yang ramah. Oleh karena itu tindakan tersebut tentunya juga di lakukan oleh pedagang pasar tradisional Mleto dalam upaya menjaga eksistensinya pada masa pandemi COVID-19 ini.

Sebagaimana upaya menjalin hubungan yang baik dengan konnsumen ini juga di terapkan oleh Bapak Imam Zainuri selaku pedagang jasa selep (giling) kopi dan kelapa. Pernyataan tersebut yakni sebagai berikut :

> Sebenarnya saya tidak ada cara khusus penjualan ya mbak untuk menarik minat pelanggan, jadi saya jualan seperti biasanya saja dengan memberi pelayanan yang baik. Misalnya bersikap ramah pada pembeli, terus kalau pembeli minta gilingin kelapa atau kopi minta yang alus banget ya saya harus menuruti kemauan pembeli. Nanti bakal di layani sesuai dengan permintaan konsumen."[109]

Selain itu sikap ramah yang di berikan oleh pedagang kepada pembeli ini saat sedang melakukan transaksi jual beli juga dapat membuat rasa nyaman pembeli saat berbelanja. Kenyamanan saat berbelanja yang di rasakan oleh pembeli membuat mereka menjadikan toko pedagang tersebut sebagai tempat yang sering di kunjungi saat berbelanja. Sebagaimana pernyataan dari Ibu Jannah selaku pembeli yang ada di pasar tradisional Mleto bahwa :

[109] Imam Zainuri, Pedagang Jasa Selep (giling) Kopi dan Kelapa, wawancara oleh penulis 24 November 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

"Paling sering saya belanjanya di Bu Pur. Alasannya karena sudah kenal. Terus orangnya juga ramah, jualannya juga harganya murah."[110]

Dengan bersikap ramah ketika melayani pembeli tindakan tersebut dapat menjadi kunci keberhasilan dalam mencapai kesuksesan saat berbisnis. Selain itu sikap ramah dari seorang pedagang juga sangat di butuhkan oleh pembeli saat hendak mendapatkan produk yang hendak mereka beli. Oleh karena itu selama adanya pandemi COVID-19 tindakan tersebut juga dapat di jadikan sebagai salah satu startegi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto pada masa pandemi COVID-19.

Dari hasil penelitian yang di dapatkan peneliti di lapangan, maka temuan terkait strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya pada masa pandemi COVID-19 meliputi strategi aktif, strategi pasif, dan strategi jaringan sebagai berikut:

Tabel 4.3
Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya pada Masa Pandemi COVID-19

NO	Strategi Bertahan Hidup	Tindakan Yang Dilakukan Pedagang Selama Pandemi COVID-19
1	Strategi Aktif	a. Menjaga Kualitas atau Mutu Barang Dagangan. b. Menambah Jenis Barang

[110] Jannah, Pembeli, wawancara oleh penulis 02 Desember 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

		Dagangan. c. Memberikan Diskon. d. Mengurangi Jumlah Barang Dagangan.
2	Strategi Pasif	a. Mengurangi Pengeluaran Dalam Keluarga.
3	Strategi Jaringan	a. Menyediakan Layanan Pesan Antar Barang. b. Menjalin Hubungan Yang Baik Dengan Konsumen.

D. Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Pada Masa Pandemi COVID-19 Dalam Tinjauan Teori Tindakan Sosial Max Weber

Dalam ekonomi, suatu tindakan yang di lakukan oleh pedagang dan pembeli di pasar masuk kategori tindakan sosial. Hal tersebut di karenakan antara pedagang dan pembeli ketika berada di pasar, saat melaksanakan transaksi tawar menawar mereka sama – sama memiliki tujuan yang hendak di capai. Sebagaimana pedagang ketika menawarkan barang atau jasa kepada konsumen memiliki tujuan agar mereka dapat memperoleh pendapatan guna memenuhi kebutuhannya serta untuk mempertahankan hidup. Sedangkan pembeli saat pergi ke pasar juga memiliki tujuan agar mereka memperoleh barang yang di inginkan serta di butuhkan dengan harga yang relatif terjangkau atau bahkan murah.

Maka dari itu keberadaan pedagang pasar Mleto pada masa pandemi COVID-19 jika di analisis menggunakan empat tipe tindakan sosial dalam teori tindakan sosial Max Weber, maka strategi bertahan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

hidup pedagang pasar tradisional Mleto dalam upaya mempertahankan hidup selama pandemi COVID-19 yakni sebagai berikut:[111]

1. Tindakan Sosial Instrumental

   Tindakan sosial instrumental yaitu tindakan yang di lakukan oleh sang aktor dengan mempertimbangkan tujuan dan alat yang akan di gunakan dalam mencapai suatu tujuan. Dalam hal ini setiap tindakan yang di lakukan oleh pedagang pasar tradisional Mleto untuk mempertahankan hidup selama pandemi COVID-19 yakni dengan menyediakan layanan pesan antar barang ke pelanggan yang takut ke pasar. Ketika mengantar pesanan alat yang di gunakan oleh penjual untuk mencapai tujuannya mengggunakan sepeda motor, sedangkan alat yang di gunakan untuk menerima pesanan menggunakan *Handphone* melalui *WhatsApp*.

   Oleh karena itu tindakan ini di pilih oleh para pedagang di pasar Mleto dengan menyediakan layanan pesan antar yaitu agar mereka tetap memperoleh pendapatan dari hasil barang dagangan yang mereka jual, meskipun dalam keadaan pasar Mleto yang sedang sepi akibat dari adanya pandemi COVID-19. Sehingga tindakan yang di lakukan oleh pedagang pasar tradisional Mleto ini masuk pada kategori strategi bertahan hidup jaringan, hal ini di

[111] I.B. Wirawan, *Teori – Teori Sosial Dalam Tiga Paradigma Fakta Sosial, Definisi Sosial, dan Perilaku Sosial Edisi Pertama*, (Jakarta: Kencana, 2017), 101.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

karenakan dalam mencapai tujuan yang hendak di capai dirinya memanfaatkan jaringan sosial yang telak di miliki.

2. Tindakan Sosial Yang Berorientasi Nilai

Tipe tindakan sosial ini lebih mengarah pada tindakan yang melihat alat – alat hanya sekadar sebagai pertimbangan dan perhitungan yang sadar, sebab dalam tindakan sosial yang berorientasi nilai mengacu terkait dengan nilai – nilai yang sudah di tentukan. Dalam tipe tindakan sosial ini yang di gunakan oleh pedagang dalam menjaga eksistensinya yakni dengan menjaga kualitas atau mutu barang dagangan. Dengan cara tersebut pedagang mempercayai kalau barang yang di jual itu kualitas barangnya baik, maka pelanggan yang beli ke toko mereka tidak akan pernah merasa kecewa ketika berbelanja.

Dalam tipe ini tindakan yang di ambil pedagang ini juga berkaitan dengan strategi bertahan hidup aktif, karena tindakan tersebut dapat menunjukkan bahwa ketika pedagang menjual barang dagangan dengan kualitas yang baik dapat menunculkan rasa kepercayaan pelanggan terhadap pembeli. Sehingga pembeli yang sedang berbelanja di toko tersebut akan merasa nyaman dan senang.

3. Tindakan Sosial Afeksi

Yang dimaksud dengan tipe tindakan sosial afeksi merupakan suatu tindakan yang dilakukan serta di dominasi oleh

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

perasaan seseorang. Tipe tindakan sosial ini lebih mengarah pada tindakan pedagang ketika memberikan diskon kepada pelanggan setianya ataupun kepada pembeli yang sedang berberlanja dengan jumlah yanng cukup banyak. Jika hal tersebut di lakukan maka yang merasa bahagia tidak hanya pedagang saja kerena mereka mendapatkan pemasukan dari barang dagangan yang di tawarkan, namun yang merasa senang juga pembelinya karena mereka dapat berbelanja komoditas barang yang di inginkan dengan harga lebih murah. Strategi bertahan hidup yang telah di lakukan tersebut berkaitan dengan strategi aktif, karena tindakan yang di gunakan pedagang memanfaatkan segala potensi yang ada.

Setiap menjalankan urusan transaksi jual beli tentunya seorang pembeli secara tidak langsung akan merasa senang apabila mereka mendapatkan barang yang di inginkan dan di butuhkan dengan harga murah. Oleh karena itu tindakan yang di lakukan oleh pedagang untuk memberikan diskon kepada pelanggannya merupakan tindakan yang cukup efektif dalam menawarkan atau menjual dagangan mereka agar cepat laku. Selain itu tindakan ini juga membuat pembeli menjadikan toko pedagang tersebut sebagai rujukan belanja. Serta dalam kata lain baik pedagang ataupun pembeli dapat menjadi langganan.

Selanjutnya strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto yang masuk dalam tipe tindakan sosial ini yaitu

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pedagang menjalin hubungan yang baik dengan konsumen. Strategi bertahan hidup tersebut berkaitan dengan strategi jaringan. Hal tersebut di karenakan pedagang telah memanfaatkan jaringan sosial yang telah di miliki. Tidak hanya itu saja saat menerapkan strategi tersebut tentunya di landasi oleh perasaan yang ada di dalam diri seorang pedagang agar mereka dapat mengambil hati pembeli. Selain itu rasa nyaman yang di terima oleh pembeli ketika pedagang bersikap seperti itu juga dapat membuat senang dan menimbulkan perasaan puas ketika berbelanja barang di toko pedagang tersebut. Oleh karena itu cara tersebut juga dapat di jadikan sebagai salah satu bertahan hidup pedagang demi keberlangsungan hidup keluarganya serta untuk menjaga eksistensi bisnis pedagang selama masa pandemi COVID-19.

4. Tindakan Sosial Tradisional

Yang terakhir adalah tipe tindakan sosial tradisional. Tipe ini lebih mengarah pada tindakan yang di lakukan berdasarkan kebiasaan. Dalam hal ini tindakan yang di lakukan pedagang setiap kondisi pasar mengalami sepi pengunjung. Tindakan tersebut yakni dengan mengurangi jumlah barang dagangannya dan memilih menambah jenis barang dagangannya. Selain itu pedagang pasar tradisional Mleto juga mengurangi pengeluaran sehari – hari agar mereka tetap dapat mempertahankan hidupnya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Mengurangi jumlah barang dagangan di lakukan oleh pedagang agar mereka tidak mengalami kerugian yang cukup besar. Sedangkan langkah untuk menambah jenis barang dagangan yang di lakukan oleh pedagang ini memiliki tujuan agar mereka tidak hanya memperoleh keuntungan dari satu jenis barang dagangan saja, melainkan mereka juga berkesempatan untuk memperoleh pendapatan lain dari beberapa jenis barang dagangan yang mereka tawarkan. Oleh karenanya dalam hal ini tindakan yang di lakukan pedagang pasar tradisional Mleto berkaitan dengan strategi aktif karena pedagang telah menerapkan serta memanfaatkan segala potensi yang telah di miliki.

Untuk itu tindakan pedagang dalam menambah jumlah barang dagangan atau mengurangi jumlah barang dagangan ini sering kali di lakukan. Selain itu cara yang di lakukan pedagang dengan mengurangi pengeluaran sehari – hari dalam keluarganya dapat di gunakan sebagai strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto apalagi jika melihat kondisi pasar sepi. Untuk itu tindakan inipun juga berlaku dan mereka terapkan selama pandemi COVID-19 agar pedagang pasar tradisional Mleto tetap bisa mempertahankan eksistensi usahanya dan bisa memenuhi kebutuhan hidupnya.

Namun tidak hanya itu saja, tindakan pedagang pasar tradisional Mleto dalam hal ini juga mengurangi pengeluarannya

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sehari – hari dalam keluarga, agar mereka tetap dapat melangsungkan kehidupan. Dalam tindakan tersebut menunjukkan bahwa tindakan yang di terapkan serta di lakukan oleh pedagang berkaitan dengan strategi bertahan hidup pasif. Hal ini di karenakan dalam strategi pasif berkaitan dengan strategi bertahan hidup yang telah di lakukan dengan cara mengurangi pengeluaran dalam keluarganya. Tujuan dari tindakan yang telah di lakukan tersebut yakni agar pedagang beserta anggota keluarganya dapat mempertahankan hidupnya terutama dalam kondisi masa pandemi COVID-19.

Dalam setiap strategi bertahan hidup yang di lakukan oleh pedagang pasar tradisional Mleto tersebut baik strategi aktif, strategi pasif maupun strategi jaringan menunjukkan bahwa di balik tindakan yang di lakukan ini memiliki makna serta terdapat tujuan yang hendak di capai. Sehingga tindakan yang di lakukan selama menghadapi pandemi COVID-19 para pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem Kecamatan Sukolilo Surabaya dengan menerapkan strategi bertahan hidup semata – mata demi mempertahankan hidup serta kesejahteraan keluarganya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian pembahasan di atas yang telah di paparkan sebelumnya, maka kesimpulan dari penelitian ini yakni sebagai berikut:

1. Eksistensi pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya pada masa pandemi COVID-19 sangatlah penting terutama untuk pembeli atau pengunjung dan pedagang. Alasannya karena lokasi pasar tradisional Mleto yang dekat dengan pemukiman warga Mleto dan harga barang yang di jual oleh pedagang juga murah dan relatif terjangkau. Oleh karenanya pasar tradisional Mleto di gunakan sebagai tempat rujukan untuk berbelaja oleh pembeli, meskipun masih adanya pandemi ini karena untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Untuk itu yang merasa penting terhadap keberadaan pasar Mleto tidak hanya pembeli saja namun pedagang juga karena pada dasarnya eksistensi pedagang pasar tradisional Mleto memiliki suatu tujuan agar mereka tetap dapat mempertahankan kelangsungan hidup, baik untuk dirinya sendiri ataupun demi keluarganya.
2. Strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya pada masa pandemi COVID-19 yakni berupa **strategi aktif,** tindakan strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto pada masa pandemi COVID-19 yang masuk ke dalam kategori strategi aktif

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yakni dengan cara menjaga kualitas atau mutu barang dagangan, menambah jenis barang dagangan, memberikan diskon, dan mengurangi jumlah barang dagangan. **Strategi pasif,** ialah salah satu tindakan strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto pada masa pandemi COVID-19 adalah dengan cara mengurangi pengeluaran sehari – hari dalam keluarga. **Strategi jaringan,** berkaitan dengan tindakan strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto pada masa pandemi COVID-19 yakni dengan cara menyediakan layanan pesan antar barang dan menjalin hubungan yang baik dengan konsumen.

B. Saran

Penelitian ini menemukan, terdapat beberapa strategi bertahan hidup yang di lakukan oleh pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya pada masa pandemi COVID-19, di wujudkan dengan adanya strategi aktif, strategi pasif, dan strategi jaringan. Strategi bertahan hidup ini, sebagaimana teori tindakan sosial Max Weber, masuk kedalam tipe tindakan sosial instrumental, tindakan sosial yang berorientasi nilai, tindakan sosial afeksi, dan tindakan sosial tradisional. Bahwasannya tindakan yang di lakukan oleh pedagang ataupun individu pasti akan memiliki suatu tujuan tertentu yang hendak di capai.

Oleh karena itu berdasarkan simpulan dari penelitian saya di atas, terdapat suatu saran yang akan di kemukakan yaitu sebagai berikut:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1. Untuk Pengelola pasar tradisional Mleto, tetap menjaga serta meningkatkan disiplin terkait dampak pandemi COVID-19 dengan memberikan sosialisasi ataupun pemantauan mengenai protokol kesehatan yang berlaku.
2. Bagi Pedagang pasar tradisional Mleto harus selalu konsisten dalam menerapkkan strategi bertahan hidup yang sudah di lakukan selama menghadapi perubahan yang ada. Agar usaha yang di geluti saat ini dapat berjalan dengan sukses. Sehingga pedagang selain memperoleh manfaat dari penerapan startegi bertahan hidup ini, para pedagang juga dapat memenuhi keinginan serta kebutuhan pelanggannya.
3. Bagi Pembeli yang ada di pasar tradisional Mleto tetap menjaga dan menjalankan protokol kesehatan yang berlaku selama berbelanja pada masa pandemi COVID-19 agar tetap dapat menjaga kesehatan dan terhindar dari adanya virus ini.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR PUSTAKA

Buku :

Anshori, Isa. *Masyarakat Santri dan Pariwisata : Kajian Makna Ekonomi dan Religius.* Sidoarjo: Nizamia Learning Center. 2020.

Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta:Rineka Cipta. 2006.

Bagus, Lorens. *Kamus Filsafat*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2005.

Damsar dan Indrayani. *Pengantar Sosiologi Pasar*. Jakarta: Kencana. 2018.

Damsar dan Indrayani. *Pengantar Sosiologi Ekonomi Edisi Kedua*. Jakarta: Kencana. 2016.

Haryanto, Sindung. *Sosiologi Ekonomi.* Jogjakarta: Ar-Ruzz Media. 2011.

Indriati SCP, D., dan Arif Widiyatmoko. *Pasar Tradisional*. Semarang: Alprin. 2008.

Kartini, Sri. *Konsumsi dan Investasi.* Semarang: Mutiara Aksara. 2019.

Kartini, Sri. *Pasar Dalam Perekonomian*. Semarang: Mutiara Aksara. 2019.

Karim, D Adiwarman. *Ekonomi Mikro Islam.* Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2007.

Kunawangsih Pracoyo, Tri., dan Antyo Pracoyo, *Aspek Dasar Ekonomi Mikro.* Jakarta: PT Gramedia Widiasarana. 2006.

Mulawarman, Widyatmike Gede., dkk, *Kajian Pembangunan Manusia Berbasis Gender 2019: Perempuan Kepala Rumah Tangga Miskin Yang Mempunyai Usaha Ekonomi di Bontang, Samarinda, dan Kutai Timur.* Yogyakarta: Istana Agency. 2020.

Martono, Nanang. *Sosiologi Perubahan Sosial Perspektif Klasik, Modern, Postmodern, dan Poskolonial.* Depok: PT RajaGrafindo Persada. 2018.

Meilinawati, Lina. *Pasar.* Jakarta: Multi Kreasi SatuDelapan. 2009.

Mulyana, Deddy. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Rosdakarya. 2000.

Rinanda, Putriani. *Dampak Wabah Virus Corona Bagi Indonesia.* Jakarta: Tempo Publishing. 2020.

Rukajat, Ajat. *Pendekatan Penelitian Kualitatif (Qualitative Research Approach).* Yogyakarta: Deepublish. 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Ritzer, George dan Douglas J. Goodman. *Teori Sosiologi Dari Teori Klasik Sampai Perkembangan Mutakhir Teori Sosial Postmodern.* Bantul: Kreasi Wacana. 2017.

Rosyidi, Suherman. *Pengantar Teori Ekonomi Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro dan Makro Edisi Revisi*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2017.

Ritzer, George. *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2016.

Rustanto, Bambang. *Penelitian Kualitatif Pekerja Sosial*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2015.

Rismayani. *Manajemen Pemasaran*. Bandung:Mizzan. 1999.

Shandy, Aries Nur. *Motivasi Semangat Hidupmu Penghargaan Tidak Akan Diberikan Kepada Yang Diam*. Surabaya: Garuda Mas Sejahtera. 2018.

Suyanto, Bagong. *Sosiologi Ekonomi Kapitalisme dan Konsumsi di Era Masyarakat Post-Modernisme.* Jakarta: Kencana. 2017.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif ,Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2017.

Sunyoto, Danang. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Center for Academic Publishing Service. 2015.

Suryati, Lili. *Manajemen Pemasaran Suatu Strategi Dalam Meningkatkan Loyalitas Pelanggan.* Yogyakarta: Deepublish. 2015.

Sujatmiko, Eko. *Kamus IPS.* Surakarta: Aksara Sinergi Media. 2014.

Soewadji, Jusuf. *Pengantar Metodologi Penelitian.* Jakarta: Mitra Wacana Media. 2012.

Setiawan, Ebta. *Kamus Bahasa Indonesia.* Jakarta: Pusat Bahasa. 2011.

Sari, Kartika. *Permasalahan Ekonomi*. Klaten: Cempaka Putih. 2003.

Westriningsih. *Mengenal Kegiatan Distribusi.* Klaten: Cempaka Putih. 2018.

Wirawan, I.B. *Teori – Teori Sosial Dalam Tiga Paradigma Fakta Sosial, Definisi Sosial, dan Perilaku Sosial Edisi Pertama*. Jakarta: Kencana. 2017.

Skripsi :

Fajar Shiddiq, Novianto. *Peran Pengelola Pasar Tradisional Dalam Kesejahteraan Pedagang (Studi di Pasar Desa Caturtunggal, Depok, Sleman, Yogyakarta)* (skripsi). Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Maskuroh, Nikmatul. *Peran Pasar Tradisional Dalam Peningkatan Perekonomian Mayarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam* (skripsi). Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2019.

Jurnal :

Bunga Amalia, Tamara. *Strategi Sosial Ekonomi Dan Eksistensi Usaha Pedagang Pasar Tiban Di Kecamatan Batang.* Journal Of Education, Society anad Culture. 3(1), 2014.

Purbawati, Cristina, Lathifah Nurul Hidayah, Markhamah. *Dampak Social Distancing Terhadap Kesejahteraan Pedagang Di Pasar Tradisional Kartasura Pada Era Pandemi Korona*. Jurnal Ilmu Sosial, Politik dan Humaniora. 4 (2): 156, 2020.

Irwan, *Strategi Bertahan Hidup Perempuan Penjual Buah – Buahan (Studi Perempuan di Pasar Raya Padang Kecamatan Padang Barat Kota Padang Provinsi Sumatera Barat).* Jurnal Humanus Pendidikan Sosiologi STKIP PGRI Sumatera Barat Volume XIV(02): 186, 2015.

Sugiri, Dani. *Menyelamatkan Usaha Mikro, Kecil dan Menegah Dari Dampak Pandemi Covid-19.* Jurnal Politeknik Keuangan Negara STAN. 19(1): 76-86, 2020.

Website :

(Allianz). 2020. *Yuk Pahami Lebih Jelas Arti Pandemi Pada COVID-19* di https://www.allianz.co.id/explore/detail/yuk-pahami-lebih-jelas-arti-pandemi-pada-covid-19/101490 (akses 04 Oktober 2020).

Dame Cristy Pane, Merry. 2020. *Virus Corona* di https://www.alodokter.com/virus-corona (akses 02 Oktober 2020).

Etnografi: Pengertian, Contoh & Metode Penelitian di http://sosiologis.com/etnografi (akses 19 Januari 2021)

Fadli, Rizal. 2020. *Coronavirus* di https://www.halodoc.com/kesehatan/coronavirus (akses 04 Oktober 2020).

Gustav Rizal, Jawahir. 2020. *Pandemi Covid-19, Apa Saja Dampak Pada Sektor Ketenagakerjaan Indonesia?* di https://www.kompas.com/tren/read/2020/08/11/102500165/pandemi-covid-19-apa-saja-dampak-pada-sektor-ketenagakerjaan-indonesia-?page=all (akses 04 Oktober 2020).

KBBI Online. *Dagang* di https://kbbi.web.id/dagang (akses 02 Oktober 2020).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

KBBI Online. *Eksistensi* di https://kbbi.web.id/eksistensi (akses 02 Oktober 2020).

KBBI Daring. *Pandemi* di https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/pandemi (akses 04 Oktober 2020).

Pandemi COVID-19 di https://id.wikipedia.org/wiki/Pandemi_COVID-19 (akses 02 Oktober 2020).

Pedagang di https://id.wikipedia.org/wiki/Pedagang (akses 04 Oktober 2020).

Razi Rahman, M. 2020. *Permasalahan Ekonomi Dampak Covid-19 Perlu Diatasi Dengan Jeli* di https://www.antaranews.com/berita/1390174/permasalahan-ekonomi-dampak-covid-19-perlu-diatasi-dengan-jeli (akses 11 September 2020).

Rifqie Putra, Muhammad. 2020. *Arti PSBB Dan 7 Kegiatan Yang Dibatasi* di https://news.detik.com/berita/d-4975108/arti-psbb-dan7-kegiatan-yang-dibatasi (akses 16 September 2020).

Wawancara Dengan :

Wawancara dengan Sutikno, Koordinator Pedagang, 06 Desember 2020

Wawancara dengan Kusnadi, Ketua Bina Usaha (Pengelola Pasar Mleto), 11 Desember 2020.

Wawancara dengan Puryani, Pedagang Sayur, 24 November 2020.

Wawancara dengan Sri, Pedagang Pakaian, 05 Desember 2020.

Wawancara dengan Siti, Pedagang Sayur, 24 November 2020.

Wawancara dengan Imam Zainuri, Pedagang Jasa Selep (giling) Kopi dan Kelapa, 24 November 2020.

Wawancara dengan Wati, Pedagang Buah, 05 Desember 2020.

Wawancara dengan Romani, Pedagang Sayur, 24 November 2020.

Wawancara dengan Ita, Pedagang Sayur, 24 November 2020.

Wawancara dengan Ernawati, Pedagang Ikan, 24 November 2020.

Wawancara dengan Arik Kariyani, Pembeli, 02 Desember 2020.

Wawancara dengan Ika, Pembeli, 02 Desember 2020.

Wawancara dengan Jannah, Pembeli, 02 Desember 2020.

Wawancara dengan Lia, Pembeli, 02 Desember 2020.

Wawancara dengan Susi Wilayanti, 02 Desember 2020.

Wawancara dengan Zakiyatur Rokimah Ainia, Pembeli, 02 Desember 2020.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id