

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Covid-19 merupakan wabah global yang sangat memberikan dampak yang signifikan terhadap kehidupan manusia dan sosial. Virus ini ditemukan menyebar secara luas ke beberapa negara hingga mengakibatkan pandemi global yang berlangsung hingga saat ini. Gejala covid-19 sendiri umumnya ditandai dengan gejala seperti demam 38°C dan sesak nafas. Dalam rangka mencegah mata rantai penyebaran virus ini, masyarakat untuk diharuskan berdiam diri di rumah, pemerintah pun akhirnya melakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan juga PPKM serta mengkampanyekan gerakan untuk dirumah saja. Hal ini berdampak pada ketidakstabilan ekonomi dan salah satu yang terdampak adalah sektor usaha yang merupakan sektor informal dengan kegiatan produksi barang dan jasa, berskala kecil dan unit-unit produksinya dimiliki secara perorangan atau keluarga (padat karya) dan teknologi yang relatif sederhana (Rumeon,2020). Pandemi *Coronavirus Disease 2019* (COVID-19) yang mulai terdeteksi di Indonesia pada awal Maret 2020 bukan hanya mengancam kesehatan masyarakat, tetapi juga telah mengubah kondisi ketenagakerjaan di Indonesia. Kebijakan *Social Distancing* dan *Physical Distancing* yang dikeluarkan oleh pemerintah pusat yaitu pengurangan kegiatan ekonomi dan sosial yang dilakukan untuk menghambat penyebaran covid-19 di Indonesia mengakibatkan kontraksi di berbagai sektor ekonomi. Aktivitas ekonomi sehari-hari banyak yang terhenti, sehingga membuat proses produksi, distribusi, dan konsumsi tersendat.

Keberadaan pedagang kaki lima di perkotaan bukanlah kelompok masyarakat yang gagal masuk ke dalam sektor ekonomi perkotaan. Sarana berjualan yang digunakan yaitu berupa kios, tenda maupun berjualan secara lesehan dengan menggelar barang dagangan yang ditawarkan kepada pembeli. Sarana berjualan berupa kios juga digunakan pedagang kaki lima. Kios-kios yang digunakan termasuk ke dalam bangunan semi permanen. Faktor utama dalam pedagang kaki lima sendiri yakni tidak memerlukan tingkat ketrampilan dan juga persyaratan yang

konkrit, pendidikan dan juga ditunjang dengan sarana yang sederhana, mudah dijangkau oleh semua kalangan serta modal kerja yang dibidang masih bisa untuk diusahakan. Pedagang kaki lima ini sendiri kini menjadi perhatian dari pemerintah Kabupaten Wonogiri.

Dengan adanya wabah covid-19 yang menerpa di kehidupan sekarang ini pun turut memberi dampak yang nyata bagi para pelaku usaha sektor informal untuk mempertahankan usahanya. Kecamatan Wonogiri sendiri terletak di pusat kota Kabupaten Wonogiri dimana terdapat pasar tradisional, alun-alun kota dan juga *shelter*. Dengan begitu, banyak pelaku usaha yang mencoba peruntungan di sektor informal. Begitupun di tengah pandemi covid-19 seperti saat ini, para pedagang kaki lima harus siap dalam menghadapi segala perubahan yang terjadi serta mampu melakukan berbagai cara dan strategi untuk dapat bertahan hidup di tengah kondisi sulit akibat pandemi covid-19. Pedagang kaki lima pada masa pandemi covid-19 harus memiliki strategi bertahan hidup untuk menghadapinya dan juga bertujuan untuk menstabilkan pendapatan supaya terus memperoleh keuntungan.

Strategi merupakan rencana yang diutamakan guna untuk mencapai tujuan, yang artinya suatu rencana yang harus dimiliki oleh para pedagang kaki lima di Kecamatan Wonogiri untuk mempertahankan keberlangsungan hidupnya dari kondisi sulit yang menyelimutinya. Strategi yang dapat digunakan pedagang kaki lima untuk menghadapi pandemi covid-19 yaitu dengan mengurangi jam operasional mengurangi jumlah dagangan, menaikkan harga dagangan, mengadakan promo harga dagangan serta mempromosikan dagangan melalui media massa. Pada masa krisis ini merupakan momen yang tepat bagi pedagang kaki lima untuk memperbaiki kualitas produk maupun layanan kepada konsumen. Pada dasarnya produk merupakan barang atau jasa yang dipasarkan dalam bisnis. Oleh karena itu, pedagang kaki lima perlu membedakan produk dan juga penawaran berdasarkan pandangan konsumen. strategi menawarkan produk bukan dengan mempromosikan keunggulan dari produknya sendiri.

Berdasarkan uraian dan permasalahan diatas, maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul “STRATEGI BERTAHAN HIDUP

PEDAGANG KAKI LIMA PADA MASA PANDEMI DI KECAMATAN WONOGIRI". Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dampak ekonomi dan strategi apa saja yang harus dilakukan oleh pedagang kaki lima di Kecamatan Wonogiri dalam menghadapi pandemi covid-19.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang masalah yang ada diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini yakni sebagai berikut :

1. Bagaimana dampak yang terjadi akibat pandemi covid-19 pada pedagang kaki lima di Kecamatan Wonogiri?
2. Bagaimana strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh pedagang kaki lima di Kecamatan Wonogiri dalam menghadapi pandemi covid-19?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Mengkaji dampak sosial ekonomi akibat pandemi covid-19 terhadap pedagang kaki lima pada masa pandemi.
2. Mengkaji strategi bertahan hidup pedagang kaki lima dalam menghadapi masa pandemi covid-19 di Kecamatan Wonogiri.

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Bahan masukan bagi pemerintah khususnya pemerintah Kabupaten Wonogiri dalam pengembangan sektor perekonomian.
2. Menambah sumber informasi atau referensi yang berguna untuk penelitian serupa kedepannya.
3. Sebagai pengalaman yang penting dan juga untuk menambah wawasan serta pengetahuan peneliti tentang strategi bertahan hidup pedagang kaki lima pada masa pandemi di Kecamatan Wonogiri.

1.5 Telaah Pustaka dan Penelitian Sebelumnya

1.5.1 Telaah Pustaka

Berikut ini merupakan tinjauan pustaka yang berasal dari beberapa referensi buku dan jurnal yang digunakan oleh penulis dalam penelitiannya adalah sebagai berikut :

A. Strategi Bertahan Hidup

Manusia mempunyai naluri untuk mempertahankan hidupnya dan hidup lebih lama. Cara seseorang atau individu menyusun strategi dipengaruhi oleh posisi dari individual atau kelompok di dalam struktur masyarakat, sistem kepercayaan dan juga jaringan sosial yang dipilih termasuk diantaranya yakni keahlian memobilisasi sumber daya yang telah ada, kepemilikan asset, jenis pekerjaan, tingkat ketrampilan, motivasi pribadi dan juga status gendernya.

Widiyanto mendefinisikan strategi bertahan hidup secara umum yaitu sebagai tindakan ekonomi yang disengaja oleh rumah tangga dengan motivasi yang tinggi untuk memuaskan sebagian besar kebutuhan dasar manusia, sesuai dengan norma sosial dan budaya masyarakat. Selanjutnya menurut Corey, strategi pemasaran terdiri dari 5 elemen yang hal tersebut berkaitan satu sama lain, strategi tersebut juga dapat digunakan sebagai salah satu strategi bertahan hidup pelaku usaha sektor informal yakni sebagai berikut :

- a. Penentuan pasar, yaitu proses memilih target pasar yang akan dilayani.
- b. Perencanaan produk, yaitu berhubungan dengan spesifik produk yang akan dijual.
- c. Penetapan harga, merupakan proses menetapkan harga yang tepat dan sesuai dari produk yang ditawarkan kepada konsumen.
- d. Sistem distribusi, yaitu proses penyaluran barang yang dilakukan oleh pedagang grosir dan ecer hingga sampai pada tangan konsumen akhir yang telah menggunakan suatu produk.
- e. Melakukan komunikasi pemasaran atau promosi, sesuatu hal yang berhubungan dengan periklanan, *personal selling* (penjualan perorangan), promosi penjualan, *direct marketing* (pemasaran langsung)

serta *public relations* (hubungan masyarakat. Dari kelima elemen strategi pemasaran yang dikemukakan oleh Corey ini termasuk ke dalam strategi bertahan hidup.

Edy Suharto mendefinisikan strategi bertahan hidup yaitu suatu kemampuan seseorang dalam menetapkan seperangkat cara untuk mengatasi berbagai permasalahan yang melingkupi kehidupannya. Strategi bertahan hidup menerapkan pola nafkah ganda yang hal tersebut merupakan bagian dari sektor ekonomi. Oleh sebab itu, semua permasalahan hidup dan juga rintangan yang dihadapi dapat diselesaikan secara optimal guna untuk mencapai standar kehidupan yang layak. Strategi yang dilakukan oleh seseorang dapat menambah penghasilan melalui pemanfaatan sumber-sumber lain serta mengurangi pengeluaran melalui pengurangan kuantitas dan juga kualitas barang maupun jasa (Alifia Fahira,2021).

B. Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima yang disingkat PKL adalah pelaku usaha yang melakukan usaha dengan menggunakan usaha bergerak maupun tidak bergerak dengan menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan dan juga bangunan milik pemerintah ataupun swasta yang sifatnya tidakmenetap. Ciri-ciri umum pedagang kaki lima menurut Kartono sebagai berikut :

- a) Kelompok pedagang yang terkadang sekaligus menjadi produsen yaitu pedagang makanan dan minuman yang memasaknya sendiri.
- b) Pedagang kaki lima memberikan konotasi bahwa mereka umumnya menjual dagangannya di atas tikar di pinggir jalan, di depan toko, maupun dengan menggunakan grobak dorong dan kios kecil.
- c) Pedagang kaki lima umumnya menjual dagangannya secara eceran.
- d) Pedagang kaki lima umumnya bermodal kecil.
- e) Kualitas dagangan yang dijual relatif rendah, bahkan ada pedagang yang khusus menjual barang yang cacat dengan harga sangat rendah.
- f) Omset penjualan pedagang kaki lima tidak besar dan tidak menentu.

- g) Para pembeli umumnya berdaya beli rendah.
- h) Pedagang kaki lima merupakan usaha *familt enterprise* artinya anggota keluarga juga ikut membantu dalam usaha tersebut.
- i) Mempunyai sifat “*one man enterprise*” yaitu usaha yang hanya dijalankansatu orang.
- j) Memiliki ciri khas yaitu terdapat sistem tawar-menawar antara pembeli dan pedagang.
- k) Sebagian pedagang kaki lima melakukan usahanya secara musiman, sering kali jenis dagangannya berubah-ubah.
- l) Pedagang kaki lima umumnya menjual barang yang umum.
- m) Anggapan bahwa pedagang kaki lima merupakan kelompok yang menduduki status sosial terendah dalam masyarakat.

C. Dampak Covid-19

Pandemi pada saat ini telah menimbulkan banyak sekali penderitaan. Covid-19 memiliki dampak yang merugikan yang mempengaruhi permintaan dan penawaran pada tiap bidang usaha yang tentu saja hal tersebut berpengaruh terhadap perekonomian. Adanya pandemi ini, menyebabkan turunnya kinerja dari sisi permintaan (konsumsi dan daya beli masyarakat) yang akhirnya berdampak pada sisi suplai yakni pemutusan hubungan kerja dan ancaman pembayaran kredit. (Bahtiar&Saragih, 2020).

Tempat-tempat usaha diperintahkan tutup sehingga banyak karyawan yang harus diberhentikan. Pembatasan pergerakan orang mengakibatkan tempat-tempat usaha yang masih boleh dibuka karena kekurangan pelanggan sehingga mengakibatkan kerugian. Pandemi covid-19 memberi dampak pada para pelaku usaha sektor informal. Pembatasan sosial berskala besar mempengaruhi aktivitas ekonomi pedagang kaki lima untuk secara bebas melakukan pergerakan, misalnya aktivitas jual beli yang banyak dilakukan secara langsung dan tatap muka bahkan kehilangan pendapatan.

Di masa krisis ekonomi akibat pandemi covid, masyarakat yang bekerja di sektor informal sangat terdampak pembatasan pergerakan ini juga berimbas

pada sektor informal masyarakat yang khawatir menghadapi situasi pandemi ini, berhati-hati dalam mengatur pengeluaran keuangan dengan kepastian kapan berakhirnya pandemi. Hal ini menyebabkan turunnya daya beli masyarakat akan barang – barang konsumsi.

1.5.2 Penelitian Sebelumnya

Penelitian yang dilakukan oleh Wan Laura Hardilawati yang berjudul strategi bertahan UMKM di tengah pandemi covid-19. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menjabarkan strategi bertahan apa saja yang harus dilakukan para pelaku UMKM dimana mereka harus mampu untuk dapat bertahan dan menjadi lebih responsif terhadap perubahan iklim bisnis terutama saat terjadi covid-19. Metode yang digunakan yaitu observasi survei. Hasil dari penelitian ini berupa strategi bertahan untuk UMKM berupa melakukan perdagangan secara *e-commerce*, melakukan pemasaran secara digital serta melakukan perbaikan kualitas produk.

Penelitian yang dilakukan Dewinta Meilia yang berjudul analisis dampak ekonomi dan strategi bertahan pedagang kaki lima akibat pandemi covid-19 di kawasan Universitas Muhammadiyah Surakarta. Penelitian ini bertujuan Untuk mengetahui karakteristik dan menganalisis dampak ekonomi dan strategi bertahan pedagang kaki lima pada masa pandemi di Desa Pabelan dan Desa Gonilan. Metode yang digunakan adalah metode survei. Penelitian ini menghasilkan untuk bertahan di masa pandemi Covid-19 pedagang kaki lima memilih strategi produksi dengan mengurangi jumlah barang dagangan dan pemasaran harga yaitu dengan memanfaatkan media massa dan menaikkan harga dagangan.

Penelitian yang dilakukan Tuwis Haryani dengan judul strategi pedagang kaki lima dalam mempertahankan usaha di tengah pandemi covid-19 di lapangan Desa Karangrejo Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis kondisi pedagang kaki lima akibat adanya pandemi covid-19 di lapangan Desa Karangrejo. Metode yang digunakan adalah metode survei. Penelitian ini menghasilkan kondisi pedagang kaki lima yang ada di

lapangan Desa Karangrejo akibat adanya pandemi covid-19 yang awalnya hal tersebut menyebabkan penurunan pendapatan yang sangat drastis, namun mereka berhasil bangkit dan mempertahankan usahanya meskipun pendapatan yang diperoleh tidak sebesar yang didapat sebelum masa pandemi.

Penelitian yang dilakukan oleh Ridha Nurhaliza dengan judul strategi bertahan hidup pelaku UMKM sektor pariwisata di masa pandemi covid-19 (studi kasus pedagang souvenir di taman wisata Istana Maimoon). Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui strategi bertahan hidup pelaku UMKM sektor pariwisata di masa pandemi covid-19 (studi kasus pedagang souvenir di taman wisata Istana Maimoon). Metode yang digunakan yakni metode survei. Hasil dari penelitian ini terdapat tiga strategi bertahan hidup yang digunakan yaitu strategi aktif dengan diversifikasi usaha dan memanfaatkan anggota keluarga untuk mendapat penghasilan, strategi pasif dengan menerapkan pola hidup hemat dan strategi jaringan dengan memanfaatkan jaringan sosial seperti menjalin relasi dengan lingkungan sosial dan kelembagaan.

Tabel 1.1 Ringkasan Penelitian Sebelumnya

Nama Peneliti	Judul	Tujuan	Metode	Hasil
Wan Laura Hardilawati, (Universitas Muhammadiyah Riau, 2020)	Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19	Untuk mendeskripsikan dan menjabarkan apa saja strategi bertahan yang harus dilakukan oleh pelaku UMKM sehingga mereka mampu terus bertahan dan menjadi lebih responsif terhadap perubahan iklim bisnis terutama saat terjadi covid-19.	Survei	Hasil penelitian ini merekomendasi strategi bertahan untuk UMKM berupa melakukan perdagangan secara e-commerce, melakukan pemasaran secara digital, melakukan perbaikan kualitas produk.
Dewinta Meilia, (Universitas Muhammadiyah Surakarta,2020)	Analisis Dampak Ekonomi dan Strategi Bertahan Pedagang Kaki Lima Akibat Pandemi Covid-19 di Kawasan Universitas Muhammadiyah	Untuk mengetahui karakteristik dan menganalisis dampak ekonomi dan strategi bertahan pedagang kaki lima pada masa pandemi di Desa Pabelan dan Desa Gonilan	Survei	Menunjukkan bahwa untuk bertahan di masa pandemi Covid-19 pedagang kaki lima memilih strategi produksi dengan mengurangi jumlah barang dagangan dan pemasaran harga yaitu dengan memanfaatkan media massa dan menaikkan harga dagangan.

<p>Tuwis Haryani, (Universitas Kahuripan Kediri, 2020)</p>	<p>Strategi Pedagang Kaki Lima dalam Mempertahankan Usaha Di Tengah Pandemi Covid-19 di Lapangan Desa Karangrejo Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri</p>	<p>Mendeskripsikan dan menganalisis strategi pedagang kaki lima di lapangan Desa Karangrejo dalam mempertahankan usahanya di tengah pandemi Covid-19.</p>	<p>Survei</p>	<p>Kondisi pedagang kaki lima yang ada di Lapangan Desa Karangrejo akibat pandemi Covid-19 pada awalnya mengalami penurunan pendapatan yang sangat drastis, namun mereka berhasil bangkit dan mempertahankan usahanya meski pendapatan yang diperoleh tidak sebesar yang didapat sebelum masa pandemi.</p>
<p>Ridha Nurhaliza, (Universitas Sumatera Utara, 2021).</p>	<p>Strategi Bertahan Hidup Pelaku UMKM Sektor Pariwisata di Masa Pandemi Covid- 19 (Studi Kasus Pedagang Souvenir Di Taman Wisata Istana Maimoon).</p>	<p>Mengetahui strategi bertahan hidup pelaku UMKM sektor pariwisata di masa pandemi Covid- 19 (Studi Kasus Pedagang Souvenir Taman Wisata Istana Maimoon).</p>	<p>Survei</p>	<p>Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat tiga strategi bertahan hidup yang digunakan pedagang souvenir di Taman Wisata Istana Maimoon yaitu Strategi aktif dengan diversifikasi usaha dan memanfaatkan anggota keluarga untuk mendapat penghasilan,</p>

				strategi pasif dengan menerapkan pola hidup hemat dan strategi jaringan dengan memanfaatkan jaringan sosial seperti menjalin relasi dengan lingkungan sosial dan kelembagaan.
Wicaksono Tri Wisnu Pamungkas (Universitas Muhammadiyah Surakarta,2021)	Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima pada Masa Pandemi di Kecamatan Wonogiri	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengkaji strategi bertahan hidup para pelaku usaha sektor informal dalam menghadapi masa pandemi covid-19 di Kecamatan Wonogiri. 2. Mengkaji dampak sosial ekonomi terhadap pelaku usaha sektor informal di Kecamatan Wonogiri. 	Survei	

Sumber : Penulis, 2021

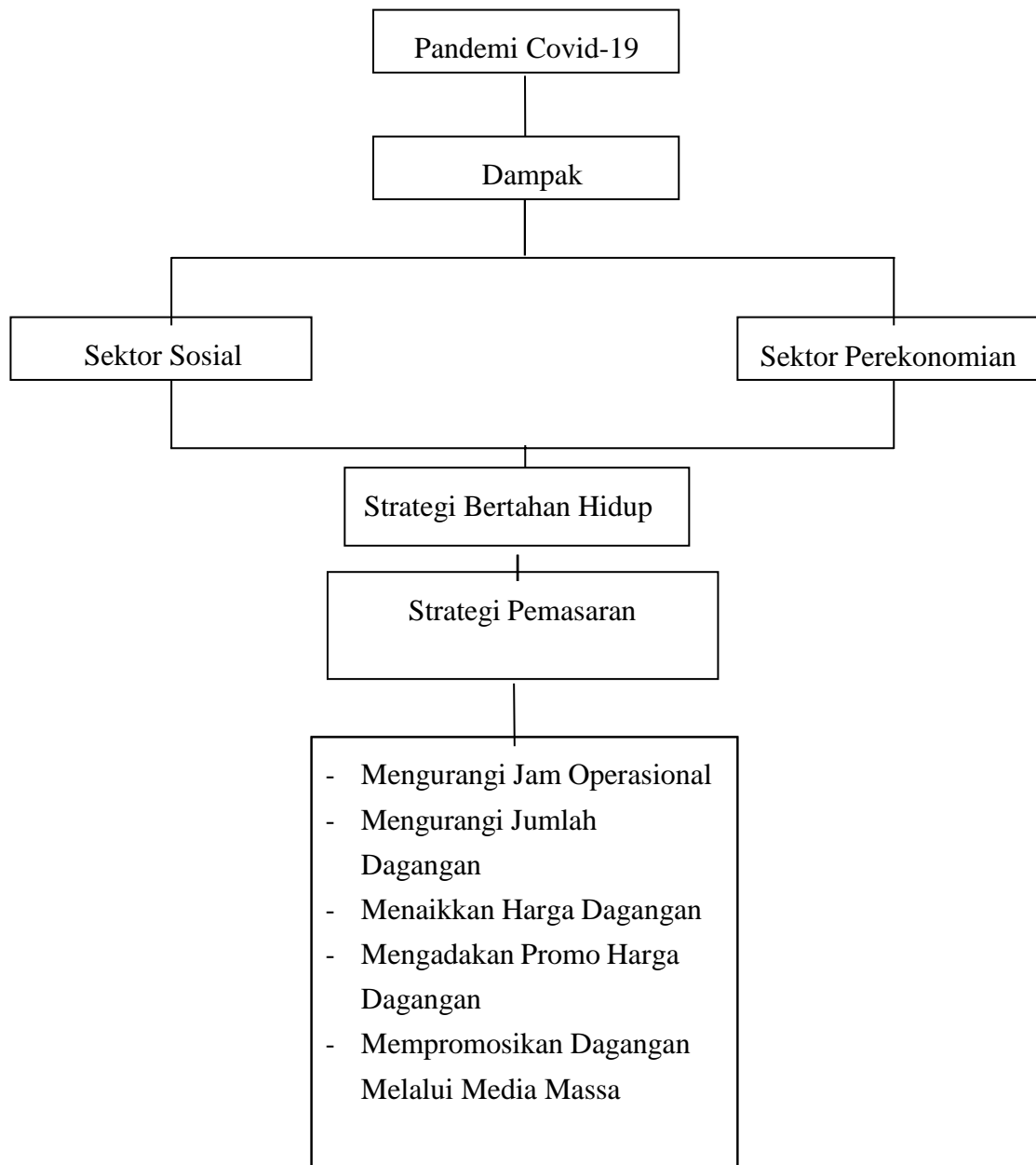
1.6 Kerangka Penelitian

Kerangka penelitian ini merancang skema alur penelitian agar menghasilkan penelitian yang baik dan sesuai dengan judul penelitian. Langkah awal yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu mengidentifikasi masalah. Di tahapan ini bertujuan agar peneliti dapat memahami masalah yang akan diteliti.

Tahap selanjutnya yaitu studi literatur, ditahap ini peneliti mencari, mempelajari serta memahami teori hingga konsep yang dapat diperoleh dari buku, jurnal dan internet, untuk dijadikan referensi guna menyelesaikan masalah yang di bahas di dalam penelitian ini.

Setelah melakukan studi literatur tahap selanjutnya yaitu metode penelitian. Teknik pengumpulan data dilakukan secara pengamatan dilapangan, wawancara, dokumentasi dan juga pengumpulan data melalui internet untuk mendapatkan data. Jenis data yang digunakan merupakan data verbal dan data visual, data verbal didapatkan dari wawancara serta sumber internet sementara data visual dari pengamatan lapangan secara langsung berupa foto dokumentasi.

Berikut kerangka penelitian, yaitu :



Sumber : Penulis, 2021

Gambar 1.1 Kerangka Penelitian

1.7 Batasan Operasional

Strategi Bertahan Hidup adalah sebagai rangkaian tindakan yang dipilih secara standar oleh individu dan rumah tangga yang menengah ke bawah secara sosial ekonomi (Snek dan Staring dalam Resmi,2005:6).

Pedagang kaki lima adalah pelaku usaha yang melakukan usaha dengan menggunakan usaha bergerak maupun tidak bergerak dengan menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan dan juga bangunan milik pemerintah ataupun swasta yang sifatnya tidak menetap.

Covid-19 adalah penyakit yang disebabkan oleh virus corona baru yang disebut SARS-CoV-2 (WHO, 2020).