

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Deskripsi Teori

1. Strategi

a. Pengertian Strategi

Kata strategi berasal dari kata *strategos* dalam bahasa Yunani yang merupakan gabungan dari kata *stratos* atau tentara dan *ego* atau pemimpin. Secara umum strategi dapat diartikan sebagai dasar atau skema yang diatur untuk mencapai sasaran yang dituju atau merupakan sebuah alat untuk mencapai sebuah tujuan.¹

Menurut Muhammad Warif, strategi merupakan siasat atau cara, terdiri dari sejumlah langkah yang diatur sedemikian rupa untuk tujuan tertentu. Serta diartikan sebagai garis haluan dalam tindakan untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan.²

Menurut Ahmad, strategi diartikan sebagai *a plan, method, or series of activities designet to achives a particular education goal*, dengan kata lain dapat diartikan sebagai perencanaan yang berisi rangkaian aktivitas yang didesain guna pencapaian tujuan tertentu.³

Rahmi Yuliana Mengemukakan bahwa strategi merupakan sebuah rencana yang disatukan, yang berhubungan dengan kelebihan terhadap tantangan lingkungan yang dirancang untuk pemastian pencapaian sebuah tujuan secara tepat.⁴

¹ Eris Juliansyah, Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan Dalam Meningkatkan Kinerja PDAM Kabupaten Sukabumi, *Jurnal Ekonomak* 3, no. 2 (2017): 21.

² Muhammad Warif, Strategi Guru Kelas dalam Menghadapi Peserta Didik yang Malas Belajar, *Jurnal Pendidikan Agama Islam* 4, no. 1 (2019): 44.

³ Ahmad, *Manajemen Strategis*, (Makassar: Nas Media Pustaka, 2020), 2.

⁴ Rahmi Yuliana, Analisis Strategi Pemasaran Pada Produk Sepeda Motor Matik Berupa Segmentasi, Targeting, dan Positioning Serta Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Semarang, *Jurnal STIE Semarang* 5, no. 2 (2013): 81.

Dapat disimpulkan dari beberapa penjelasan mengenai strategi diatas, bahwa strategi merupakan suatu perencanaan yang ditetapkan untuk mengatur siasat rancangan kegiatan guna mencapai sebuah tujuan besar yang diharapkan dengan cepat dan tepat guna.

b. Perumusan Strategi

Strategi dirumuskan guna menyusun langkah ke depan untuk membangun visi dan misi sebuah organisasi atau kelompok, penetapan tujuan yang strategis dan merancang strategi untuk mencapai tujuan dalam rangka penyediaan *value* terbaik dari pelanggan. Langkah yang dapat dilakukan dalam perumusan strategi, yakni:

- 1) Menganalisis lingkungan sekitar dan menetapkan misi untuk dapat mencapai visi yang diinginkan dalam lingkungan tersebut.
- 2) Mengukur kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang akan dihadapi.
- 3) Menentukan tujuan dan target dengan mempertimbangkan sumberdaya yang dimiliki sesuai kondisi yang dihadapi.
- 4) Merumuskan faktor sebagai ukuran keberhasilan dari strategi yang dirancang.⁵

c. Implementasi Strategi

Strategi diimplementasikan sebagai proses dalam pengambilan suatu tindakan melalui sebuah program, anggaran dan prosedur untuk suatu perubahan menjadi lebih baik secara keseluruhan sesuai dengan tujuan yang telah ditentukan. Yakni sebagai berikut:

1) Program

Program disini diartikan sebagai suatu langkah yang dilakukan untuk mengimplementasikan strategi yang dirancang, mencakup keseluruhan dengan melihat perubahan budaya atau kondisi eksternal.

⁵ Rahmi Yuliana, Analisis Strategi Pemasaran Pada Produk Sepeda Motor Matik Berupa Segmentasi, Targeting, dan Positioning Serta Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Semarang, 81.

2) Anggaran

Anggaran merupakan bentuk dari keuangan yang dirincikan untuk biaya setiap program yang dijalankan. Anggaran menjadi suatu strategi yang baru dan juga memberikan sebuah tingkat evaluasi kondisi kemandirian usaha.

3) Prosedur

Prosedur memberikan sebuah gambaran tentang suatu program yang harus dijalankan secara berurutan.⁶

2. Keberlangsungan Usaha

a. Definisi Keberlangsungan Usaha

Keberlangsungan atau yang dapat disebut dengan istilah keberlanjutan berasal dari bahasa latin “*sustenare*” yang artinya “*to hold up*” (menopang) yang diartikan sebagai kemampuan untuk kontinu secara terus-menerus. Konsep keberlangsungan telah lama ada sejak zaman prasejarah yang merupakan intuisi pesan untuk bertahan, menopang dan kontinu. Pada zaman purbakala, tujuan paling primitif manusia adalah untuk bertahan melalui penerapan kebijakan tradisional yang diwariskan secara terus-menerus, mencoba untuk menghindari perubahan radikal untuk tetap melestarikan harmoni antara manusia dengan alam.⁷

Sedangkan usaha dari segi bahasa berarti kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud. Secara umum usaha disebut juga bisnis yang diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan manusia untuk mendapatkan penghasilan atau rezeki dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan hidupnya dengan memanfaatkan

⁶ Abd. Rahman Rahim dan Enny Radjab, *Manajemen Strategi* (Makassar: Lembaga Perpustakaan dan Universitas Muhammadiyah Makassar, 2017), 17.

⁷ Akhmad Fauzi, *Teknik Analisis Keberlanjutan*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2019), 11.

pengelolaan sumber daya yang ada secara efektif dan efisien.⁸

Ayu Candra Kusuma mengatakan keberlangsungan usaha merupakan bentuk sarana jangka panjang yang akan dicapai pelaku usaha untuk memperoleh penghasilan yang terus meningkat, proses berlangsungnya usaha mencakup perkembangan usaha, strategi untuk mempertahankan kelangsungan usaha guna mencapai misi yang akan dicapai sebelumnya.⁹

Menurut Fitri dkk, keberlangsungan usaha merupakan bentuk konsistensi dan kondisi usaha, yang merupakan proses berlangsungnya usaha yang bermuara pada eksistensi (ketahanan) usaha dan didalamnya terdapat cara-cara untuk mempertahankan, mengembangkan, melindungi sumberdaya serta memenuhi kebutuhan suatu industri usaha.¹⁰

Budi Riyanti dkk juga mengemukakan bahwa keberlangsungan usaha merupakan keadaan suatu usaha yang dalam pengelolaannya menerapkan metode agar dapat bertahan, berkembang dan dapat memenuhi kebutuhan usaha tersebut, metode yang digunakan bersumber dari pengalaman sendiri, orang lain, serta berlandaskan pada kondisi atau keadaan ekonomi yang sedang terjadi di dalam dunia usaha.¹¹

Dari beberapa definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa keberlangsungan usaha merupakan bentuk dari konsistensi terhadap keadaan suatu usaha yang

⁸ Sugita dan Ansori, Upaya Dosen Kewirausahaan Sebagai Faktor Determinatif Dalam Menumbuhkan Motivasi Wirausaha Mahasiswa IKIP Siliwangi, *Community Education Journal* 1, no. 2 (2018): 129.

⁹ Ayu Candra Kusuma, Analisis Keberlangsungan Usaha Pedagang (Studi Kasus Pedagang Pasar Tradisional Ngawen, Kabupaten Blora), *Jurnal Spirit Edukasia* 1, no. 1 (2021): 44.

¹⁰ Fitri dkk, Pengaruh Financial Literacy Kontribusi Pemerintah Serta Financial Resources Terhadap Keberlangsungan Usaha Pada UMKM Di Pasar Senen Purwakarta, *Jurnal Ekonomi dan bisnis* 9, no. 2 (2022): 190.

¹¹ Budi Riyanti dkk, Keberlangsungan Usaha UMKM: Dampak Pandemi Covid-19, Insentif Pajak dan Stimulus Bantuan Pemerintah, *Jurnal Ekonomi dan Ekonomi Syariah* 5, no. 2 (2022): 1492.

didalamnya menerapkan sebuah cara untuk mempertahankan, menumbuhkan dan perkembangan serta strategi untuk menjaga kelangsungan usaha itu sendiri. Keberlangsungan usaha diterapkan untuk memenuhi kebutuhan usaha dan mampu mencapai taraf usaha yang lebih baik.

b. Faktor Pendukung Keberlangsungan Usaha

1) Permodalan

Sumber permodalan memiliki preferensi yang digunakan dalam menjalankan sebuah usaha, mulai dari menggunakan akumulasi awal yang bersumber dari tabungan sendiri, modal pinjaman dan menggunakan modal campuran. Sumber permodalan dipilih disesuaikan dengan kemampuan dan kondisi dari penggunanya.

2) Sumber daya manusia

Sumber daya manusia menjadi faktor pendukung keberlangsungan usaha untuk meningkatkan potensi tenaga kerja yang berupa pelatihan ketrampilan, pengarahan, dan lain sebagainya guna meningkatkan kinerja pengguna. Demikian penting dilakukan bagi kemajuan keberlangsungan usaha.

3) Produk

Produk yang berkualitas akan lebih disukai oleh banyak masyarakat. Untuk itu dalam menciptakan produk yang berkualitas, bahan baku yang dipakai juga harus berkualitas. Persediaan bahan sangat dibutuhkan untuk menjamin kelancaran aktivitas usaha. Kualitas dan model barang dagangan mampu menentukan apakah usaha yang dijalankan dapat bertahan apa tidak. Suatu produk dikatakan berkualitas jika produk tersebut dapat memenuhi kebutuhannya.¹²

¹² Ayu Candra Kusuma, Analisis Keberlangsungan Usaha Pedagang (Studi Kasus Pedagang Pasar Tradisional Ngawen, Kabupaten Blora), 48.

c. Keberlangsungan Usaha dalam Perspektif Ekonomi Syariah

Ekonomi syariah merupakan bagian dari sistem perekonomian yang memiliki karakteristik dan nilai-nilai yang berfokus pada amar makruf nahi mungkar dan diantaranya adalah karakteristik ekonomi ilahiyah, akhlak, kemanusiaan, keadilan, dan keseimbangan, mewujudkan integritas muslim yang kaffah dan menguntungkan pemberdayaan ekonomi umat muslim serta berpegang teguh pada Al-Quran dan hadits.¹³

Dalam ajaran agama islam, semua proses dalam suatu tindakan termasuk dalam keberlangsungan usaha harus sesuai dengan syariat ajaran Al-Quran dan Hadits. Nilai-nilai yang terkandung didalam prinsip syariah menjadi spirit dalam setiap tindakan dan transaksi yang terjadi sepanjang proses pencapaian keberlangsungan usaha, dengan menjunjung tinggi nilai spiritual dan selalu bermuara pada mencari ridha Allah SWT menjadi landasan orientasi usaha yang berkah.¹⁴

Keberlangsungan usaha menjadi bentuk kerja keras untuk mencapai kehidupan usaha yang lebih baik dan wujud ikhtiar dalam pencarian nafkah bagi pelaku usaha. Sehingga dapat diibaratkan pada sebaik-baiknya makanan adalah makanan yang diperoleh dari hasil kerjanya sendiri, yang tercantum dalam Hadits shahih Al – Bukhari disebutkan bahwa Rasulullah SAW bersabda:

مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلٍ يَدِهِ

“Tidak ada satu makananpun yang lebih baik dari apa yang dimakan oleh seseorang dari hasil kerjanya sendiri”. (HR. Bukhari).

Hadits diatas menegaskan bahwa makanan yang dihasilkan dari kerja keras diri sendiri sangatlah baik

¹³ Musyifikah Ilyas, Tinjauan Hukum Islam Terhadap Musyawarah Dalam Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah, *Jurnal Al-Qadau* 5, no. 2 (2018): 228.

¹⁴Abdus Sami, Dampak Shadaqah Pada Keberlangsungan Usaha, *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan* 1, no. 3 (2014): 216.

daripada pemberian orang lain dan Allah SWT cinta kepada orang yang mau bekerja.¹⁵ Dan aktivitas memberlangsungkan usaha merupakan bentuk ikhtiar pelaku usaha dalam bekerja memperoleh rizki.

Keberlangsungan usaha dalam islam tidak hanya mencapai profit, tetapi juga mencapai *benefit* spiritual yaitu keridhaan Allah dan keberkahan usaha dalam segala kondisi yang dihadapi. Terdapat beberapa aspek yang perlu diperhatikan dalam perkembangan aktivitas usaha pada kerangka islam demi tercapainya keberlangsungan suatu usaha, yaitu:

1) Proses produksi

Produksi merupakan proses pencarian, pengalokasian dan pengolahan sumberdaya menjadi sebuah *output*. Seluruh kegiatan dalam proses produksi terikat pada tatanan moral dan teknikal islami serta nilai relevan produksi dikembangkan dalam tiga nilai utama pada ekonomi islam yaitu khilafah, adil dan takaful. Nilai relevan tersebut meliputi wawasan jangka panjang, menepati janji dan kontrak, menghindari hal-hal yang diharamkan baik dari bahan baku yang digunakan, proses dalam produksi dan lain sebagainya.

2) Pemasaran

Terdapat penekanan nilai spiritual islam pada setiap tahapan proses pemasaran syariah yang menyeluruh karena meliputi proses penciptaan, penawaran, hingga perubahan nilai tambah dari suatu produk yang ditawarkan serta akad-akad yang menyertai proses pemasaran tersebut. terdapat empat karakteristik pemasaran syariah yang dapat dijadikan sebagai panduan, yakni: a) teistis (rabhaniyyah) artinya bersifat ketuhanan, b) etis (akhlaqiyyah) bermakna nilai moralitas dan etika, c) realistis (al-waqi'iyah) bersifat fleksibel namun senantiasa mengedepankan nilai-nilai religious, d)

¹⁵ Khairullah, dkk, Etos Kerja Perspektif Al-Quran dan Hadits, *Jurnal Multidisiplin Madani* 2 no. 3 (2022): 1106.

humanistik (insaniyah) artinya bersifat universal bagi seluruh umat manusia dengan kekuatan persatuan manusia.

3) Sumber daya manusia

Bentuk implementasi unsur islam yang dapat dijadikan potensi tercapainya keberlangsungan usaha, antara lain:

a) Iman

Yakin bahwa Allah SWT sebagai pemberi rezeki melalui usaha yang dibangun serta yakin bahwa setiap usaha merupakan bagian dari ibadah, sehingga dikerjakan sebaik-kebaiknya dan dapat bermanfaat bagi orang lain.

b) Takwa

Ketakwaan dapat menjadi potensi menyeluruh dalam proses bisnis. Dengan bertakwa kepada Allah SWT dapat dilakukan dengan menjalankan perintahnya dan menjauhi larangannya, senantiasa menjaga kualitas dan kehalalan produk, menghindari riba, dan lain sebagainya.

c) Moralitas

Keseimbangan moralitas mengarahkan untuk tidak berbuat kesulitan dan kerusakan. Dalam kewirausahaan islam nilai moralitas dapat dijunjung tinggi dalam perilaku pengelolaan usaha dengan mengedepankan nilai spiritual islam dalam setiap proses hingga dalam pengambilan keputusan, dan senantiasa menjaga lisan dan perbuatan kepada semua makhluk Allah SWT.

d) Disiplin

Disiplin diartikan sebagai ketepatan komitmen terhadap pekerjaannya. ketepatan yang bersifat menyeluruh pada aktivitas baik produksi maupun transaksi serta ketepatan dalam menjalin hubungan baik dengan pelanggan dengan berusaha memenuhi keinginan konsumen tepat pada waktunya.

e) Visioner

Senantiasa selalu berpikir ke depan untuk menjadi entitas usaha terbaik, memiliki visi untuk kompeten dari sisi kemampuan dan spiritual islam serta senantiasa mengembangkan kemampuan dan keterampilan guna menghasilkan produk yang produktif dari segi kuantitas maupun kualitasnya.

f) Empati atau peduli

Empati dalam kewirausahaan islam mencakup kepedulian terhadap manusia maupun terhadap lingkungan. Tidak egois mementingkan diri sendiri. Unsur islam dalam empati dapat dituangkan dalam sistem produksi dalam penggunaan bahan baku yang baik, menjaga silaturahmi dengan masyarakat, mengalokasikan sebagian hasil usaha untuk disalurkan dalam bentuk sedekah dan lain sebagainya.

Dalam perspektif ekonomi syariah pengelolaan suatu keberlangsungan usaha bukan lagi ditempatkan pada pencarian keuntungan dan kehidupan usaha yang lebih baik semata. Namun dalam hal ini mempunyai makna yang lebih luas, yaitu menyelaraskan dan menjaga keseimbangan antara usaha dan urusan akhirat. Karena pencapaian sebenarnya yang dituju merupakan sebuah keberlangsungan usaha yang tidak hanya sukses di dunia namun juga sukses di akhirat.¹⁶

3. Stagnasi Mata Pencaharian

a. Definisi Stagnasi Mata Pencaharian

Stagnasi berasal dari kata stagnan atau dalam Bahasa Inggris disebut "*Stagnant*". Mengenai definisi stagnasi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia menentukan bahwa stagnasi adalah keadaan tidak bergerak, keadaan terhenti, tidak jalan, tidak aktif atau

¹⁶ Hanifiyah Yuliatul Hijriah, Spiritualitas Islam dalam Kewirausahaan, *Jurnal Peradaban Islam* 12, no. 1 (2016): 196-205.

keadaan tidak mengarus.¹⁷ Sedangkan pada definisi mata pencaharian terdapat beberapa pengertian yaitu:

Menurut Imam Prambudi bahwa mata pencaharian merupakan suatu pekerjaan pokok manusia guna memenuhi dan membangun kehidupan yang lebih memuaskan, dengan menaruh perhatian pada beberapa faktor hidup seperti melakukan pengawasan penggunaan terhadap sumber daya, lembaga serta hubungan politik.¹⁸

Menurut Antono Fermat mata pencaharian yaitu suatu strategi sekelompok orang yang dilakukan dalam pemanfaatan sumber daya pada lingkungan, sosial dan budaya yang terbentuk sebagai aktivitas produksi, distribusi dan konsumsi guna memperoleh taraf hidup yang layak.¹⁹

Menurut Bonefasius Kemong mata pencaharian yakni suatu aktivitas pokok pemenuhan penghidupan sehari-hari yang menjadi pencaharian utama.²⁰

Dari beberapa pengertian mata pencaharian diatas, penulis menyimpulkan bahwa mata pencaharian yaitu pekerjaan yang dijadikan sumber pokok dalam penghidupan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan mengandalkan sumber daya yang ada dan beberapa faktor untuk mewujudkan kehidupan yang lebih maju.

¹⁷ Moudy Raul Ghozali dan Syofyan Hadi, *Perlindungan Hukum Bagi Pejabat Pemerintahan Dari Ancaman Pidana Dalam Penggunaan Diskresi*, (Surabaya: Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, 2021), 5.

¹⁸ Imam Prambudi, *Perubahan Mata Pencaharian dan Nilai Sosial Budaya Masyarakat Studi Deskriptif Kualitatif Tentang Hubungan Perubahan Mata Pencaharian Dengan Nilai Sosial Budaya Masyarakat di Desa Membalong Belitung*, (Skripsi: Universitas Sebelas Maret, 2010), 8.

¹⁹ Antono Fermat, *Kerentanan Pangan Masyarakat Studi Kasus Tentang Perubahan Sistem Mata Pencaharian Dari Bertani Menjadi Pengumpul Kerikil Batubara Di Sungai Pada Masyarakat Desa Tanjung Raman Kecamatan Taba Penanjung Kabupaten Bengkulu Tengah*, (Skripsi: Universitas Bengkulu, 2014), 12.

²⁰ Bonefasius Kemong, *Sistem Mata Pencaharian Hidup Nelayan Tradisional Sukubangsa Kamoro Di Desa Tipuka Kecamatan Mapurujaya Kabupaten Mimika Propinsi Papua*, *Jurnal Sosial dan Kultur* 7 no. 14 (2015): 5.

Maka dapat disimpulkan dari definisi diatas, stagnasi mata pencaharian adalah suatu kondisi atau keadaan khusus yang menyebabkan terhentinya aktivitas mata pencaharian dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Kondisi stagnan adalah suatu kondisi yang terhenti, dimana dihadapkan pada kondisi yang selalu tetap tanpa menunjukkan adanya suatu kemajuan.²¹ Dalam kondisi stagnan, segala sesuatu yang sedang berjalan sesungguhnya hanya berjalan ditempat serta tidak beranjak dari tempat yang sedang dipijaknya.²² Mata pencaharian dikatakan stagnasi apabila sudah tidak lagi memperhatikan ketrampilan yang dimiliki dalam mata pencaharian yang ditekuni, serta tidak menerapkan prinsip manajemen yang mampu meraih kemajuan atau dapat juga disebabkan pada suatu kondisi tertentu. Sehingga tidak sedikit masyarakat yang beralih mata pencaharian untuk keluar dari zona stagnan.

Adapun faktor-faktor yang menyebabkan peralihan mata pencaharian yakni, sebagai berikut:²³

1) Faktor internal

Faktor internal dimaksudkan menjadi sebab yang berawal dari dalam diri perseorangan yang mengakibatkan mereka mengganti mata pencahariannya. faktor tersebut adalah: a) Adanya cita-cita untuk memperoleh pemasukan yang lebih banyak sebagai usaha mencukupi keperluan hidup; b) Adanya keinginan untuk mengubah derajat hidup keluarga; c) Adanya dorongan untuk memenuhi kepentingan pendidikan anak sebagai maksud adanya

²¹ Tri Sulistyaningsih, *Elaborasi Model Citizen Control Dalam Politik Penataan Ruang Kota*, (Malang: UMM Press, 2021), 82.

²² Muhammad Arafat Imam G, *Leader Univesity Step By Step Leader*, (Jakarta: Kim Ara Holdings Group, 2015), 24.

²³ Ismi Andari, Agus Suriadi dan R Hamdani Harahap, Analisis Perubahan Orientasi Mata Pencaharian dan Nilai Sosial Masyarakat Pasca Alih Fungsi Lahan Persawahan Menjadi Lahan Industri, *Jurnal Antropologi Sosial dan Budaya* 4 no. 1 (2018): 6.

pembaruan pada taraf kehidupan generasi penerus.

2) Faktor eksternal

Faktor eksternal merupakan pengaruh yang berasal dari luar diri individu sebagaimana lingkungan sosial-ekologis yang menyebabkan perubahan mata pencahariannya. faktor tersebut adalah: a) Terdapat pengaruh lingkungan sosial berupa bujukan tetangga atau orang disekitar yang telah bekerja dan mendapatkan hasil yang tentu; b) Adanya pengaruh lingkungan ekologis.

Stagnasi mata pencaharian dapat menimbulkan efek negatif terhadap keberlangsungan hidup sehari-hari. Karena pola mata pencaharian merupakan elemen budaya terpenting dalam penyempurnaan hidup manusia, yang dilaksanakan oleh sekelompok orang sebagai aktivitas untuk pemenuhan kehidupan dan sebagai sumber pokok nafkah baginya.²⁴

b. Faktor Yang Berhubungan Dengan Stagnasi Mata Pencaharian

Mata pencaharian dibedakan menjadi dua yaitu mata pencaharian pokok dan mata pencaharian sampingan. Mata pencaharian pokok merupakan mata pencaharian utama guna memenuhi kebutuhan hidup serta merupakan keseluruhan kegiatan keseharian dengan pemanfaatan sumber daya yang ada. Sedangkan mata pencaharian sampingan yaitu mata pencaharian yang dilakukan guna memenuhi tambahan penghasilan dan tersedianya waktu luang pada diri seseorang yang telah mempunyai mata pencaharian pokok serta mata pencaharian sampingan sering dijadikan sebagai pelengkap.²⁵

Sebagian mata pencaharian merupakan termasuk kedalam bagian dari sebuah usaha berbisnis,

²⁴ Shinta Septiana, Sistem Sosial-Budaya Pantai: Mata Pencaharian Nelayan dan Pengolah Ikan di Kelurahan Panggung Kecamatan Tegal Timur Kota Tegal, *Jurnal Kajian Kebudayaan* 13 no. 1 (2018): 83.

²⁵ Siti Nurhalisa Pontoh, Benedicta Moku dan Cornelius J Paat, Dampak Pembangunan PLTU Terhadap Perubahan Mata Pencarian Masyarakat Desa Binjeita II Kecamatan Bolangitang Timur Kabupaten Bolaang Mongondow, *Jurnal Ilmiah Society* 1 no. 1 (2021): 4.

seperti halnya masyarakat bermata pencaharian sebagai pedagang dan usaha industri. Dimana setiap harinya mereka melakukan kegiatan bisnis penjualan produk yang diperdagangkan.

Dalam dunia usaha, usaha yang stagnan banyak sekali dialami oleh para pelaku usaha. Adapun beberapa faktor penyebab terjadinya stagnasi, diantaranya:

- 1) Sistem pengelolaan usaha yang konvensional.
- 2) Tidak terdapat dana cadangan untuk pengembangan usaha dalam pengelolaan keuangan sehingga likuiditas finansial sering habis untuk operasional dan konsumtif.
- 3) Pelaku usaha tidak belajar menyempurnakan usahanya.²⁶

Tantangan dunia usaha di era konektivitas global bertambah hebat. Tantangan utamanya diawali pada perubahan keadaan pasar yang terjadi secara pesat dan acak yang membuat kondisi masa depan sulit untuk diperkirakan dan tidak sedikit usaha yang mengalami stagnan.

Menurut Lizardo dan Furindo, fenomena lingkungan usaha saat ini merujuk pada suatu faktor kondisi yaitu faktor kebergejolakan, ketidakpastian, kerumitan dan kegalauan. Adapun faktor-faktor tersebut dapat disebut dengan istilah VUCA menurut US Army War College, yaitu:²⁷

- 1) Volatility (Bergejolak)

Menjalani suatu usaha atau bisnis di era kemajuan teknologi pesat, mengharuskan para pelaku usaha untuk mampu menguasai teknologi dan memanfaatkannya dalam memenangkan persaingan pasar, karena adanya rasa gejolak dalam diri pelaku usaha akan kekhawatiran teknologi yang semakin canggih dan perubahan secara terus menerus.

²⁶ A khoerussalim Ikhs, *Bisnis Kok Mikir*, (Jakarta: Raih Asa Sukses, 2011), 91-92.

²⁷ Lilis Sri Sulistiani, Dampak Era New Normal Terhadap Pekerja Sektor Informal, *Jurnal Publicuho* 4 no. 2 (2021): 254.

2) Uncertainty (Ketidakpastian)

Situasi yang penuh dengan ketidakpastian membuat kondisi pasar dan industri usaha sulit diprediksi dan dikendalikan. Oleh karena itu, diperlukan kemampuan memprediksi perubahan pasar dan pengambilan keputusan yang tepat untuk mengendalikan perubahan agar usaha tetap berjalan sesuai dengan yang diharapkan.

3) Complexity (Kerumitan)

Kondisi lingkungan usaha yang berubah-ubah cepat menimbulkan pengelolaan yang rumit. Kerumitan ini menyebabkan pergeseran yang semula hanya fokus pada mengejar target profit, menjadi lebih kompleks dimana karena harus mempertimbangkan banyak faktor agar usaha dapat bertahan.

4) Ambiguity (Kegalauan)

Kondisi usaha yang ambiguity digambarkan sebagai suatu situasi dimana tidak ada batas antara area bisnis yang satu dengan lainnya atau batasan tersebut mengabur. Dalam situasi seperti ini tidak dapat dipastikan bahwa competitor usaha berasal dari bidang yang sama. Karena dapat terjadi pebisnis yang semula berada di area yang berbeda dapat mengekspansi area bisnis yang sama.

c. Stagnasi Mata Pencarian Dalam Pandangan Islam

Islam secara terminologis dapat dikatakan sebagai keesaan Allah SWT yang diturunkan kepada utusannya yang terakhir yaitu Nabi Muhammad Saw sebagai agama wahyu tauhid yang berlaku untuk seluruh umat manusia yang ajaran didalamnya mencakup seluruh aspek kehidupan manusia di dunia dan di akhirat.²⁸

Menurut Toto Tasmara, islam merupakan agama yang penuh energi bergerak secara dinamis, tidak pernah menekuni kamus berhenti. Serta hidup

²⁸ Misbahuddin Jamal, Konsep Al-Islam Dalam Al-Quran, *Jurnal Al-Ulum* 11 no. 2 (2011): 287.

adalah gerak dan pergerakan itulah yang akan menampilkan tanda kebermaknaan dalam hidup. Umat islam harus keluar dari penjara kemandekan (stagnan) karena sifat yang statis dan kehilangan untuk berkarya merupakan tanda kematian.²⁹

Stagnasi atau statis yaitu keadaan terhenti, tidak bergerak, dan tidak bertenaga. Setiap muslim harus menjauhi sikap statis karena itu merupakan akhlak tercela yang dapat menghambat kemajuan dan membawa kerugian. Islam memerintahkan umatnya agar selalu bersikap dinamis, bersikap terbuka dan mau menerima perubahan. Islam menolak sikap statis, eksklusif, tertutup dan jumud. Islam mengajarkan sikap dinamis dalam mengatur suatu urusan.³⁰

Begitupun sama halnya dengan stagnasi mata pencaharian, dalam islam merupakan keadaan yang harus dihindari karena dapat menghambat kemajuan kehidupan sehari-hari, yang dapat merugikan tidak hanya diri sendiri namun juga kepada orang lain. Sehingga diri sendiri diperlukan adanya rasa kebangkitan dan mampu untuk berubah pada keadaan yang lebih baik untuk menunjang kebutuhan hidup.

Sebagai umat muslim apabila berada dalam kondisi kesulitan, dianjurkan untuk tetap bermuhasabah diri kepada Allah SWT, sehingga akan mampu melewati ujian itu, rasa sulit yang dirasakan akan berganti dengan kemudahan. Firman Allah SWT dalam Al-Quran surat Al-Hasyr: 18, sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَاسْتَنْظِرُوا نَفْسَ مَا قَدَّمْتُمْ لِغَيْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ
خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

“Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah.

²⁹ Toto Tasmara, *Membudayakan Etos Kerja Islami*, (Jakarta: Gema Insani, 2008), 28.

³⁰ Toto Edidarmo dan Mulyadi, *Pendidikan Agama Islam Akidah Akhlak*, (Semarang: PT Karya Toha Putra, 2016), 106.

Sungguh, Allah maha teliti terhadap apa yang kamu kerjakan”. (Q.S. Al-Hasyr: 18).³¹

Ayat tersebut menggambarkan bahwa seseorang yang dapat memahami apa yang mereka lakukan maka mereka akan benar-benar ingin melewati masa-masa sulit mereka, dan memiliki pilihan untuk memperbaiki diri mereka sendiri menjadi lebih baik sehingga mereka menjadi individu yang berkualitas.³²

Rasulullah juga menegaskan dalam sabdanya:

مَنْ أَكْثَرَ الْإِسْتِغْفَارَ جَعَلَ اللَّهُ لَهُ مِنْ كُلِّ هَمٍّ فَرَجًا، وَمِنْ كُلِّ ضَيِّقٍ مَخْرَجًا،
وَرَزَقَهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ

“Barang siapa memperbanyak istighfar, niscaya Allah mengubah setiap kesedihannya menjadi kegembiraan; Allah Azza Wa Jalla memberikan solusi dari setiap kesempitannya (kesulitannya), dan Allah anugerahkan rezeki dari jalur yang tiada disangka-sangka.” (HR Ahmad dan Al-Hakim).³³

Hadits diatas menjelaskan bahwa apapun yang menjadi kesulitan kita, perasaan kesedihan yang kita rasakan, bahkan kepahitan hidup yang menjadi kegundahan hati, maka solusinya adalah dengan memperbanyak istighfar. Serta Allah SWT menganugerahkan rezeki dari jalan yang tidak disangka.

Dalam kondisi stagnasi mata pencaharian yang dialami, harus ada dorongan untuk segera bangkit dan adanya perubahan dalam diri guna mendapatkan kondisi yang lebih baik untuk memenuhi kebutuhan keseharian. Karena dalam islam mendorong untuk selalu bersikap dinamis, selalu berusaha dan bermuhasabah diri kepada Allah SWT serta selalu

³¹ Al-Quran, Al-Hasyr ayat 18, *Al-Quran Al-Karim dan Terjemahnya*, 548.

³² Laylatul Mufarrohah dan Karimulloh, Resiliensi Keluarga dan Kualitas Hidup di Era Pandemi Menurut Tinjauan Islam, *Jurnal Psisula: Prosiding Berskala Psikologi* 2 no. 2 (2020): 369.

³³ Zainur, Konsep Rizqi dalam Perspektif Ekonomi Islam, *Jurnal An-Nahl* 8 no.1 (2021): 25.

beristighfar dan bersyukur dalam setiap kondisi yang dialami.

4. Pedagang Kaki Lima (PKL)

a. Definisi Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima atau dalam Bahasa Inggris disebut juga *street trader* yang termasuk kedalam pekerjaan sektor informal. Dahulu istilah pedagang kaki lima disebut dengan istilah pedagang emperan jalan, seiring berjalannya waktu sekarang menjadi pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima disebutkan untuk menyebut pedagang dijalanan pada umumnya.³⁴

Menurut Breman, pedagang kaki lima adalah salah satu pekerjaan sektor informal dengan bentuk usaha kecil modal terbatas yang dilakukan oleh masyarakat berpenghasilan rendah.³⁵

Dalam Peraturan Presiden Nomor 125 Tahun 2012 tentang Koordinasi Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Pasal 1 ayat (1) dijelaskan bahwa Pedagang Kaki Lima yang selanjutnya disingkat PKL adalah pelaku usaha yang melakukan usaha perdagangan dengan menggunakan sarana usaha bergerak maupun tidak bergerak, menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan, dan bangunan milik pemerintah dan swasta yang bersifat sementara.³⁶

Dari beberapa definisi pedagang kaki lima diatas, peneliti menyimpulkan bahwa pedagang kaki lima merupakan usaha kecil dengan modal terbatas yang dilakukan oleh masyarakat kecil dengan berjualan pada prasarana, fasilitas pemerintah dan jalanan umum.

Istilah Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah sebutan bagi para pedagang makanan atau barang

³⁴ Nurhadi, Pedagang Kaki Lima Perspektif Ekonomi Islam, *Jurnal At-Tamwil: Kajian Ekonomi Syariah* 1 no. 1 (2019): 58.

³⁵ Neng Murialti, Peluang Wanita Menikah Bekerja di Sektor Informal (Pedagang Kaki Lima) di Desa Kemang Indah Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar Propinsi Riau, *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika* 9 no. 1 (2019): 23.

³⁶ Peraturan Presiden Nomor 125 Tahun 2012 tentang Koordinasi Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima.

yang menggunakan gerobak saat menjual atau menjajakan dagangannya. Istilah ini sering digunakan karena jumlah kakinya ada lima. Lima kaki berasal dari dua kaki pedagang imbuh tiga kaki pada gerobak (yaitu dua atau tiga roda dan satu kaki). Para pelaku usaha kaki lima memanfaatkan pinggiran jalan sebagai tempat berjualan. Oleh karena itu, dalam beberapa kasus di tempat-tempat tertentu pedagang sering dianggap menjadi pengganggu lalu lintas untuk pengguna jalan dan pengguna kendaraan. Bagaimanapun, pedagang kaki lima memiliki pilihan tersendiri untuk menunjukkan bahwa jalan hidup mereka sebagai usaha kecil di jalanan mampu membuat lapangan pekerjaan dan menjadi sumber nafkah yang berkah.³⁷

b. Ciri-ciri Pedagang Kaki Lima

Berikut ini merupakan ciri-ciri atau karakteristik pedagang kaki lima, antara lain:

- 1) Menjajakan dan menawarkan barang dagangannya dengan membentangkan tikar yang menjadi alas di pinggiran jalan yang dirasa strategis.
- 2) Menjajakan bahan makanan, minuman, dan barang-barang kebutuhan lainnya secara ecer.
- 3) Membentuk kelompok pedagang yang terkadang berarti sebagai produsen dengan menyediakan pesanan yang dipesan.
- 4) Modal kecil dan terbatas.
- 5) Pedagang kaki lima merupakan kelompok marginal, bahkan ada juga yang merupakan kelompok sub marginal.
- 6) Kualitas barang dagangan relatif rendah.
- 7) Cakupan omzet yang di dapat tidak seberapa besar.
- 8) Pada umumnya pembeli berdaya beli rendah.
- 9) Terusan suatu usaha keluarga.
- 10) Tawar menawar merupakan ciri relasi yang khas antar penjual dan pembeli.

³⁷ Nurhadi, Pedagang Kaki Lima Perspektif Ekonomi Islam, 57.

11) Merupakan pekerjaan pokok atau sampingan.³⁸

c. Jenis-jenis dan Bentuk Sarana Pedagang Kaki Lima

Jenis barang yang dijual oleh pedagang kaki lima umumnya sangat dipengaruhi oleh aktivitas orang-orang disekitar wilayah tempat pedagang kaki lima itu berjualan. Menurut Mc Gee dan Yeung beberapa jenis produk yang dijual oleh pedagang kaki lima secara keseluruhan dapat dibagi menjadi:

- 1) Komponen makanan mentah, serta makanan setengah jadi.
- 2) Ragam makanan dan minuman siap saji.
- 3) Non makanan yang berupa barang.
- 4) Semua jasa pelayanan, seperti jasa semir sepatu dan lain-lain.

Sarana dagang menjadi alat jualan bagi pedagang kaki lima. Dengan sarana inilah mampu mendorong semangat penjual dalam mencari nafkah. Biasanya bentuk sarana jualan tergolong sangat sederhana dan mudah berpindah-pindah, serta disesuaikan dengan jenis dagangan yang dijajakan. Menurut Miranti bentuk sarana dagang yang digunakan pedagang kaki lima dapat dikelompokkan, menjadi.³⁹

- 1) Kereta dorong/gerobak.
- 2) Keranjang pikulan.
- 3) Warung semi permanen.
- 4) Kios.
- 5) Gelaran/alas.

d. Faktor Yang Mempengaruhi Pedagang Kaki Lima

Penjualan dagangan dengan harapan mendapat penghasilan atau keuntungan merupakan bentuk definisi dari perdagangan. Aktivitas berdagang dilaksanakan pada tempat strategis yang mudah dijangkau oleh banyak konsumen. Seperti tempat

³⁸ Nurhadi, Pedagang Kaki Lima Perspektif Ekonomi Islam, 65.

³⁹ Tuwis Hariyani, Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Mempertahankan Usaha Di Tengah Pandemi Covid-19 (Studi pada PKL di Lapangan Desa Karangrejo Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri), *Jurnal Ekonomi Bisnis* 7 no. 1 (2021): 152.

yang ramai, tempat tujuan wisata, dan sebagainya. Produk atau barang yang dijual pedagang kaki lima cenderung dijual dengan harga murah dibandingkan dengan harga produk yang dijual di pertokoan, karena memang sasaran dari penjualan ditujukan pada masyarakat lapisan ekonomi menengah kebawah.

Adapun faktor yang dapat mempengaruhi pemilihan lokasi berdagang, yakni:⁴⁰

- 1) Lingkungan masyarakat, adanya ketersediaan masyarakat di suatu daerah untuk dijadikan tempat berjualan seperti pada taman bermain, area sekolah, lapangan, atau sepanjang jalan yang dijadikan tempat perkumpulan PKL.
- 2) Populasi yang besar, padatnya penduduk di suatu daerah dan karakteristik masyarakat menjadi faktor pertimbangan area perdagangan.
- 3) Basis ekonomi yang ada pada masyarakat setempat, seperti pada area industri yang berpotensi adanya pertumbuhan perdagangan, serta adanya fluktuasi karena faktor perdagangan musiman.
- 4) *Clustering*, suatu usaha dengan banyak pesaing yang berdekatan dan terjadi ketika sumber utama ditemukan pada suatu wilayah.

e. **Pedagang Kaki Lima Dalam Perspektif Ekonomi syariah**

Berdagang merupakan kegiatan yang sangat dianjurkan dalam islam. Agama islam tetap mengajarkan umatnya mengenai nilai- nilai material di samping nilai- nilai spiritual guna mencapai kebahagiaan dunia serta akhirat. Hingga pedagang kaki lima apabila dikaji dari perspektif ekonomi islam, penilaiannya ada pada tataran etika bisnis dalam mengelola usahanya. Seperti yang dilakukan oleh Rasulullah SAW yang pada masa mudanya menjadi seorang pedagang, dalam melaksanakan bisnisnya

⁴⁰ Solikhatul Febriyani, Resiliensi Pedagang Kaki Lima Di Tengah Pandemi (Studi Kasus Pada Pedagang Kaki Lima Di Sekitar IAIN Purwokerto), (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2021), 35.

Rasulullah SAW mempraktikkan 4 (empat) sifat etika perdagangan dalam ekonomi islam, yaitu:

- 1) Sifat Shidiq. Pedagang harus berbuat jujur saat melaksanakan usaha jual beli. Jujur dalam makna luas berarti tidak berbohong, tidak menipu, tidak mengada-ngada kenyataan, tidak berkhianat, serta tidak pernah ingkar janji dan lain sebagainya. Perbuatan yang tidak jujur selain merupakan perbuatan yang jelas-jelas dosa, bila biasa dilakukan dalam berdagang juga akan memberi warna serta berpengaruh negatif kepada kehidupan individu serta keluarga pedagang itu sendiri. Bahkan perilaku yang semacam itu dapat mempengaruhi kehidupan bermasyarakat.
- 2) Amanah. Setiap diri pedagang wajib terdapat tanggung jawab atas usaha serta pekerjaan sebagai pedagang yang sudah dipilihnya tersebut. Tanggung jawab disini maksudnya, mempunyai keinginan serta kesanggupan dalam melindungi amanah (kepercayaan). Kewajiban serta tanggung jawab para pedagang antara lain: menyediakan barang ataupun jasa kebutuhan masyarakat dengan harga yang normal, jumlah yang cukup dan kegunaan serta manfaat yang memadai. Dan oleh karena itu, pedagang harus mampu meninggalkan kegiatan yang sangat dilarang oleh islam, yaitu menimbun barang dagangan.
- 3) Tidak menipu. Rasulullah SAW senantiasa mengingatkan kepada para pedagang untuk tidak mengobral janji ataupun berpromosi secara melampaui batas yang cenderung mengada-ngada, sekedar agar barang dagangannya laris terjual, lantaran apabila seorang pedagang memberanikan diri untuk bersumpah palsu, maka pedagang hendak terkena musibah mengenai dirinya.
- 4) Selalu menepati janji. Seorang pedagang juga diklaim untuk selalu bisa menepati atas perkataan yang pernah dijanjikan, baik kepada para pembeli ataupun dengan sesama pedagang. Adapun contoh janji yang harus ditepati pedagang kepada pembeli misalnya: tepat waktu dalam jasa pengiriman

dengan menyediakan barang yang spesifikasinya sesuai dengan persetujuan kedua belah pihak di awal, serta memberi pelayanan yang terbaik. Sedangkan janji yang harus ditepati kepada sesama pedagang misalnya: kesesuaian dan ketepatan dalam pembayaran, tidak mengulur-ulur waktu.⁴¹

Terdapat empat dasar landasan filosofis dalam ekonomi islam, yaitu tauhid, keadilan dan keseimbangan, kebebasan dan pertanggungjawaban. Tauhid dimaksudkan menjadi tuntunan dalam agama islam dan berada pada urutan pertama, karena sebagai pelaku ekonomi mesti harus mempunyai landasan tuntunan yang jelas. Kemudian harus mempertimbangkan keadilan dan keseimbangan, bahwa penjual dan pembeli memiliki kedudukan yang setara dalam aktivitas transaksi. Serta kebebasan dalam melakukan kegiatan ekonomi sepanjang tidak ada ketentuan yang dilarang. Serta mampu tanggung jawab penuh atas seluruh ketetapan yang telah diambil.⁴²

5. Pandemi Covid-19

a. Definisi Covid-19

Covid-19 disebabkan oleh virus *Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2* (SARS-COV2) kemudian berkembang menjadi penyakit Coronavirus Disease-2019 (Covid-19).⁴³ Virus tersebut baru ditemukan dan berpotensi adanya penularan yang cepat. Wabah virus ini pertama kali mewabah di kota Wuhan, Tiongkok, bulan Desember 2019. Covid-19 menjadi ancaman sebuah pandemi di banyak Negara

⁴¹ Darmawati, Perilaku Jual Beli Di Kalangan Pedagang Kaki Lima dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Buah-buahan di Kota Samarinda), *Jurnal Fenomena* 4 no. 2 (2012): 130-131.

⁴² Akhmad Mujahidin, Ugensis Ekonomi Islam Dalam Pengembangan Perbankan Syari'ah Di Indonesia, *Jurnal Ilmu Syariah dan Hukum* 49 no. 1 (2015): 139.

⁴³ Lailatus Sa'adah dan Khothibul Umam, Dampak Covid-19 Terhadap Pendapatan Pedagang (Studi Kasus Di Pasar Peterongan Jombang), *Jurnal Economicus* 15 no. 1 (2021): 16.

di seluruh dunia.⁴⁴ Ketakutan dan kekhawatiran semua manusia di dunia terhadap mudahnya penularan virus ini membuat semua orang panik. Harapan untuk segera meredanya wabah ini selalu menjadi keinginan terbesar bagi seluruh umat.

Corona Virus menjadi bagian dari keluarga besar virus yang mengakibatkan penyakit menular pada manusia dan hewan. Pada umumnya manusia akan terinfeksi pada saluran pernafasan, yang ditandai dengan flu biasa dan sampai pada penyakit yang serius seperti *Middle East Respiratory Syndrome* (MERS) dan Sindrom pernapasan yang akut.⁴⁵

b. Kebijakan Pemerintah Dalam Penanggulangan Covid-19

Menurut I Ketut Sukawati pemerintah Indonesia menetapkan suatu kebijakan yang dapat menahan penyebaran Covid-19 menjadi dua aspek, yaitu aspek hak kesehatan dan aspek hak asasi manusia. Adapun aspek hak atas kesehatan, antara lain:

- 1) Hak atas kesehatan merupakan hak inklusif. Yaitu hak yang harus dipenuhi karena salah satu dari hak pokok manusia adalah hak untuk tetap hidup. Selagi masih bisa ditangani kenapa tidak.
- 2) Hak kebebasan kesehatan. Kebebasan dimaksudkan untuk bebas dari perawatan medis non-konsensual sebagaimana hak untuk terhindar dari percobaan dan penelitian medis atau sterilisasi paksa, serta kebebasan dari penyiksaan, tindakan yang tidak manusiawi atau merendahkan martabat orang lain dalam proses pengobatan.

⁴⁴ Gina Nurushohifa Khaeruddin, Kholil Nawawi dan Abrista Devi, Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Di Desa Bantar Jaya Bogor), *Jurnal Akrab Juara* 5 no.4 (2020): 88.

⁴⁵ Rizal Fahlefi, Shofian Ahmad dan Rizal, Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Perekonomian Masyarakat Di Sektor Informal, 162.

- 3) Hak atas kesehatan pada masyarakat.
- 4) Tersedianya layanan yang paling terbaik, fasilitas kesehatan diberikan tanpa memandang ras dan gender.
- 5) Semua layanan mulai dari barang dan fasilitas harus tersedia, dan dapat diterima, dapat digunakan dengan kualitas yang baik.

Adapun aspek pada hak asasi manusia, yaitu:

Sesuai amanat dari *International Covenant On Civil And Political Rights* (ICCPR) dalam menangani hal pandemi Covid-19 yang terjadi, pemerintah Indonesia sedikit banyaknya membatasi hak-hak asasi manusia masyarakat. Salah satu terkait hak asasi manusia dalam menangani pandemi ialah adanya pembatasan pengumpulan masa atau dilarangnya kerumunan guna tidak menimbulkan klaster baru dalam penularan virus Corona yang cepat. Hak-hak asasi manusia telah dipaparkan pada instrumen hukum internasional serta pada beberapa peraturan perundang-undangan yang dibatasi oleh pemerintah.⁴⁶

Penanganan Covid-19 diterapkan sejak awal pandemi. Bermula dari diterapkannya PSBB hingga PPKM telah diterapkan untuk menekan laju pertumbuhan Covid-19 di Indonesia. Adapun kebijakan tersebut, antara lain:⁴⁷

- 1) Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB)

PSBB diatur dalam UU 6/2018, Pasal 1 angka 11 Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) adalah istilah kekarantina kesehatan di Indonesia yang didefinisikan sebagai pembatasan kegiatan tertentu penduduk dalam suatu wilayah yang diduga terinfeksi penyakit dan atau terkontaminasi sedemikian rupa untuk mencegah

⁴⁶ I Ketut Sukawati Lanang Putra Perbawa, “Kebijakan Pemerintah Indonesia Dalam Menanggulangi Covid-19 Berdasarkan Instrumen Hukum Internasional,” *Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora* 10 no. 1 (2021): 201-202.

⁴⁷ Husnul Abdi, Kebijakan Pemerintah Dalam Menangani Covid-19 Beserta Efeknya, Dari PSBB Hingga PPKM, *Liputan 6*, 15 Oktober 2021, <https://m.liputan6.com/hot/read/4685420/kebijakan-pemerintah-dalam-menangani-covid-19-beserta-efeknya-dari-psbb-hingga-ppkm?page=4> diakses pada 09 Februari 2022.

kemungkinan penyebaran penyakit atau kontaminasi.⁴⁸ PSBB merupakan kebijakan pertama pemerintah dalam menangani Covid-19. Aktivitas masyarakat mulai dibatasi dan ditiadakan kecuali pada kantor esensial setempat yang hanya ada pembatasan minimal kapasitas. Namun, kasus penularan tetap tinggi.

2) PSBB transisi

Pada masa PSBB transisi akan ada beberapa kegiatan dan beberapa sektor yang diperbolehkan untuk beroperasi, kondisi ini menjadi titik tenang khususnya penduduk Jakarta. Namun kegiatan sosial, tempat umum dan tempat ibadah mulai dibuka dengan kapasitas 50%. Sekolah tetap ditiadakan. PSBB transisi di dimulai saat masuk bulan Juni 2020. Meski demikian, masyarakat tetap dihimbau untuk patuh pada protokol kesehatan dan setia menjalani kebijakan yang dibuat pemerintah untuk kepentingan bersama.

3) Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM)

Penerapan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) diselenggarakan melalui instruksi Menteri Dalam Negeri yaitu pada Inmendagri No. 01 Tahun 2021 tentang Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan untuk Pengendalian Penyebaran Covid-19. Kebijakan PPKM dianggap pemerintah jauh lebih efektif dalam penanggulangan penyebaran virus Covid-19 dibandingkan dengan kebijakan PSBB.⁴⁹

⁴⁸ Gina Nurushohifa Khaeruddin, Kholil Nawawi dan Abrista Devi, Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Di Desa Bantar Jaya Bogor), 89.

⁴⁹ Ahmad Gelora Mahardika dan Rizky Saputra, Kedudukan Hukum Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat Dalam Sistem Ketatanegaraan Indonesia, *Jurnal Hukum dan Perundang-undangan* 1 no. 1 (2021): 2.

PPKM dikeluarkan setelah mengevaluasi PSBB dan PSBB transisi, hal tersebut dilaksanakan karena kebijakan-kebijakan tersebut nyatanya tidak dapat mengurangi kasus secara konstan dalam jangka waktu yang lama. PPKM diselenggarakan secara eksklusif di pulau Jawa-Bali sebagai pemberi kasus terbanyak secara nasional. Di masa PPKM sekolah tatap muka, fasilitas umum dan kegiatan masyarakat ditutup. Tetapi aktivitas perkantoran diberlakukan work from home (WFH) dengan kapasitas 75%, tempat makan 25% dan tempat ibadah 50%.

4) PPKM mikro

Kebijakan PPKM membawa sedikit perasaan lega yang ditandai adanya keberhasilan dan mampu mendorong pemerintah memperluas penerapannya pada level yang lebih mikro (lebih kecil) melalui kebijakan PPKM mikro di seluruh wilayah Indonesia. Kebijakan pemerintah dalam menangani Covid-19 ini diselaraskan dengan kondisi daerah masing-masing hingga melibatkan RT RW dan di dukung dengan pengawasan melalui Satgas posko tingkat desa atau kelurahan.

5) PPKM darurat dan PPKM level 1-4

Pemerintah memperketat kembali kegiatan masyarakat melalui kebijakan PPKM darurat yang diikuti dengan PPKM level 4 selama 4 minggu. Seluruh aktivitas masyarakat ditiadakan dan diberlakukan pengawasan yang ketat pada mobilitas penduduk. Kebijakan tersebut dilakukan guna benar-benar ingin memutus tingginya angka penularan virus dan kembali menekankan pada sifat sebagian masyarakat yang abai akan protokol kesehatan.

c. Pencegahan Covid-19

Masyarakat dapat menurunkan resiko terinfeksi dari penyebaran Covid-19 adalah dengan cara menerapkan beberapa langkah pencegahan, antara lain:⁵⁰

- 1) Sering-seringlah membersihkan diri dan mencuci tangan dengan air bersih yang mengalir, disertakan menggunakan sabun atau antiseptik yang mampu membunuh kuman dan virus jahat yang berbahan dasar alkohol.
- 2) Menjaga jarak dengan orang yang menderita batuk atau yang sedang bersin paling tidak 1 meter.
- 3) Usahakan untuk tidak menyentuh mata, hidung dan mulut karena tangan menyentuh permukaan benda yang berkemungkinan adanya kontaminasi dari penyebaran virus Covid-19. Tangan yang terinfeksi dapat menularkan ke mata, hidung atau mulut yang menjadi titik masuknya virus ke tubuh.
- 4) Pastikan untuk selalu mengikuti etika ketika batuk atau bersin dengan menutup mulut atau hidung dengan siku atau tisu dan segera buang tisu tersebut ke tempat sampah yang tertutup.
- 5) Jika merasa kurang sehat dihimbau untuk tetap dirumah. Bila merasakan demam, sesak napas dan batuk, segera periksakan diri ke tenaga medis setempat dengan memberitahu kondisi yang sebenarnya dirasakan.
- 6) Mengikuti dan mencari informasi terbaru seputar letak daerah penyebaran Covid-19 tertinggi. Bila memungkinkan tidak bepergian di daerah tersebut terutama jika usia sudah lanjut usia yang mempunyai penyakit bawaan dan rentan terkena virus Corona.

d. Tantangan dan Dampak Covid-19 Terhadap PKL

Selama pandemi Covid-19 berlangsung, kekuatan pedagang kaki lima di lapangan sedang di uji dan sangat mempengaruhi daya beli masyarakat. Hal ini dikarenakan maraknya perilaku masyarakat

⁵⁰ Ega Jalaludin, Mempertahankan Kinerja Karyawan Di Tengah Pandemi Covid-19, *Jurnal Bina Bangsa Ekonomika* 14 no. 1 (2021): 137.

yang berbelanja online, menimbulkan kesulitan baru para pedagang yang mengandalkan tatap muka dalam proses transaksi. Kebijakan pemerintah dengan tidak di perbolehkannya interaksi secara langsung juga membuat tantangan tersendiri bagi pedagang kaki lima untuk memberlangsungkan usahanya di tengah bahaya pandemi. Adapun tantangan serta dampak Covid-19 terhadap pedagang kaki lima (PKL), adalah sebagai berikut:⁵¹

1) Tantangan adanya kebijakan dari pemerintah

Adanya kebijakan yang diterapkan pemerintah untuk memutus rantai penularan Covid-19 membuat masyarakat membutuhkan adaptasi penuh dengan kondisi dan situasi saat sekarang ini. Aktivitas diluar rumah dibatasi serta dihimbau untuk *stay at home*. Kebijakan tersebut, berdampak pada pedagang kaki lima yaitu, dibuktikan dengan hilangnya pembeli dan pelanggan serta turunnya pendapatan.

2) Tantangan dalam sisi kesehatan

Indonesia telah menerapkan kehidupan baru yakni dengan menerapkan protokol kesehatan saat pandemi agar tubuh dapat tetap sehat dan terhindar dari virus, disebut dengan 3M (Memakai masker, Mencuci tangan dan Menjaga jarak). Adanya penerapan protokol kesehatan tersebut, berdampak pada pedagang kaki lima yaitu, harus ada peningkatan kesadaran pada pedagang kaki lima untuk menaati peraturan protokol kesehatan karena pekerjaan yang meminta mereka untuk keluar rumah dan berinteraksi dengan banyak orang. Penerapan protokol kesehatan dianggap sebagai tantangan karena kurangnya kesadaran diri pedagang kaki lima akan pentingnya protokol kesehatan, dan akan bahayanya virus Covid-19. Bahkan sebagian pedagang kaki lima tergolong usia lanjut yang memandang Covid-19 itu tidak

⁵¹ Stevany Afrizal dan Putri Tunggal Dewi, Dampak Covid-19 Pada Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Kota Serang, *Jurnal Sosiologi Nusantara* 7 no. 2 (2021): 292-294.

ada di muka bumi ini, hanya sekedar isu yang sengaja dibuat untuk menggegerkan masyarakat.

6. Strategi Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Masa Pandemi Covid-19

Pedagang kaki lima menjadi lebih rentan selama pandemi dikarenakan mereka harus menghadapi masalah kesehatan dan bahaya yang lebih tinggi dan kurang adanya jaminan yang memadai dari pemerintah. Bekerja tanpa adanya jaminan perlindungan seperti tunjangan pengangguran, harus dihadapkan pada pilihan antara kesehatan ataupun kemakmuran finansial mereka.⁵² Belum lagi pandemi Covid-19 membuat usaha mereka terhambat, sehingga perlu dilakukannya perhatian khusus pada keberlangsungan usahanya ditengah pandemi, dengan membuat strategi keberlangsungan usaha.

Strategi adalah pelaksanaan yang implementasinya didasari atas kemampuan pemahaman situasi, perasaan, dan pengalaman yang dimiliki. Langkah-langkah dalam strategi selalu terhubung dengan data dan fakta yang ada, serta dirangkai secara bertahap dengan memperhatikan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhinya. Arti keberlangsungan usaha memiliki arti suatu proses atau tindakan berkelanjutan dalam jangka waktu tertentu, serta proses yang berlangsung. Keberlanjutan usaha mengacu pada pelaku usaha yang dapat mencapai tujuan dan menambah nilai dalam usahanya.⁵³ Terdapat beberapa strategi efektif yang dapat dilakukan pedagang kaki lima dalam keluar dari zona stagnan selama pandemi Covid-19, diantaranya:

1. Melakukan penghematan bahan baku penjualan

Pedagang kaki lima dapat melakukan penghematan dengan mengurangi bahan-bahan belanjaan untuk mengatasi defisit pendapatan. Strategi melakukan penghematan dengan cara seperti itu dirasa

⁵²Syahrial, Dampak Covid-19 Terhadap Tenaga Kerja Di Indonesia, *Jurnal Ners* 4 no. 2 (2020): 23.

⁵³ Milda Ummi Khusmiyati dkk, Dampak Pandemi Terhadap Pedagang Kaki Lima Di Desa Simpang Propau Kabupaten Lampung Utara, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Sosiologi* 20 no. 20 (2021): 18.

merupakan yang paling tepat dilakukan di tengah kondisi Covid-19.

2. Mengurangi jumlah dagangan yang dijual

Karena pembeli yang datang tidak banyak, maka dapat diatur strategi dengan mengurangi jumlah dagangan yang dijual agar tidak bersisa. Turunnya omset penjualan mengakibatkan penurunan jumlah produksi karena anggaran untuk belanja pun juga berkurang. Omset penjualan menjadi menurun dan mengurangi pendapatan perhari.

3. Bekerja sama dengan sesama pedagang

Salah satu sinergi yang digunakan untuk mengatasi tekanan ekonomi adalah jaringan sosial, yaitu berhubungan baik dengan orang lain. Menjalin relasi, baik formal maupun informal dengan lingkungan sosial sesama pedagang. Jaringan sosial mewujudkan suatu hubungan antara individu dengan kelompok dan bertujuan untuk memudahkan akses pedagang dalam memasarkan jualannya. Jaringan yang baik akan berdampak pada kerja sama yang solid untuk saling membantu antara satu dengan yang lain. Hal tersebut dilakukan karena bila adanya ketidakpastian pendapatan dan kesulitan akan mendapatkan informasi sumber pendapatan tambahan yang lain dari menjalin relasi.

4. Memfungsikan keluarga untuk membantu berdagang

Seluruh anggota keluarga ikut serta membantu dan bekerja sama mencari nafkah baik suami/istri maupun anak. Menurut Parsons dalam Johnson pada masyarakat suatu sistem dapat berfungsi dengan baik, jika adanya sifat solidaritas satu sama lain dan kerelaan untuk saling bekerja sama dalam kehidupan sosial. Solidaritas bertujuan untuk membimbing dan membangun kebersamaan dalam menghadapi masalah-masalah yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan hidup.

5. Membuat variasi jenis makanan yang dijual

Strategi lain yang dilakukan pedagang kaki lima untuk memenuhi kebutuhan hidup yaitu dengan mengganti atau menambah ragam barang dagangan sebagai sumber nafkah baru. Demikian sesuai dengan

teori yang diungkapkan oleh Weber dalam Damsar, tindakan dalam kegiatan ekonomi merupakan tindakan rasional, yang menunjukkan bahwa pergerakan yang dilakukan oleh seseorang dapat masuk akal dan dipertanggung jawabkan baik dalam melakukan pekerjaan maupun kegiatan yang lainnya.⁵⁴

6. Membuat strategi harga

Pelaku usaha dihadapkan pada dua pilihan alternatif untuk menghindari terjadinya penghentian aktivitas produksi, yaitu dengan menaikkan harga jual dagangan dengan konsisten mempertahankan kualitas atau tidak menaikkan harga barang dengan catatan kualitas dagangan yang diberikan menurun.⁵⁵

Selain memikirkan keberlangsungan usaha pada usaha, pedagang kaki lima juga terkena dampak yang cukup serius pada perekonomian keluarga. Lingkungan usaha diminta untuk tutup. Hingga terjadi perlambatan dan mengalami penurunan penghasilan yang tidak biasa sampai menimbulkan kerugian. Hal tersebut membuat para pedagang mengalami stagnasi pada mata pencahariannya sehari-hari.⁵⁶

Kondisi stagnasi yang dialami oleh pedagang kaki lima di masa pandemi Covid-19 mampu memberikan efek negatif dan mampu membuat pedagang kaki lima kehilangan mata pencahariannya. Adapun faktor-faktor yang mengakibatkan para pedagang berhadapan dengan keadaan yang sulit selama masa pandemi, adalah sebagai berikut:

a. Faktor kebijakan pemerintah

Penerapan kebijakan yang dibuat hanya meningkatkan upaya *social distancing*. Efek samping

⁵⁴ Puji Astuti dan Imam Qalyubi, Strategi Mempertahankan Keberlanjutan Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Masa Pandemi Covid-19 Di Palangka Raya, *Jurnal Budaya, Sastra dan Bahasa* 7 no. 1 (2021): 281-283.

⁵⁵ Fadilah Nur Azizah dkk, Strategi UMKM untuk Meningkatkan Perekonomian selama Pandemi Covid-19 pada saat New Normal, *Journal of Economics* 5 no. 1 (2020): 59.

⁵⁶ Lailatus Sa'adah dan Khothibul Umam, Dampak Covid-19 Terhadap Pendapatan Pedagang (Studi Kasus Di Pasar Peterongan Jombang), 21.

dari diterapkannya kebijakan tersebut, menyebabkan sejumlah industri para pengusaha dan mata pencaharian masyarakat menjadi terhambat.

Dampak langsung sangat terasa bagi masyarakat yang bekerja di sektor informal, mereka mengalami kesulitan untuk memenuhi kebutuhan kesehariannya. Banyak pelaku sektor informal berhenti berjualan sejenak semenjak adanya wabah Covid-19. Diberlakukannya PSBB juga sangat dirasakan dampaknya oleh pedagang kaki lima, karena pada dasarnya pedagang kaki lima sangat bergantung pada laku hasil dagangannya. Pemberlakuan PSBB mengakibatkan mereka tidak bisa melakukan aktivitas sehari-hari dengan leluasa, sehingga mereka kesulitan dalam memenuhi kebutuhan keluarganya maupun kebutuhan sehari-hari.⁵⁷

b. Faktor penurunan pendapatan akibat Covid-19

Pendapatan pedagang mengalami penurunan drastis. Hal tersebut diakibatkan oleh penjualan dagangan yang memburuk semenjak adanya wabah Covid-19 di Indonesia. Penurunan pendapatan membuat pedagang mengeluh meratapi nasib mereka dalam keadaan sulit untuk kehidupan sehari-hari.⁵⁸

Covid-19 menyebabkan dampak yang cukup besar mengkhawatirkan perihal perekonomian pedagang. Bagi beberapa pedagang yang tidak siap dengan keadaan Covid-19 secara tidak langsung akan mengalami kegagalan dan stagnan dalam usahanya. Oleh karena itu antisipasi yang harus dilakukan oleh para pedagang harus dapat bersinergi dengan konsumen secara langsung.⁵⁹ Covid-19 mengharuskan

⁵⁷ Rindam Nasruddin dan Islamul Haq, Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan Masyarakat Berpenghasilan Rendah, *Jurnal Sosial dan Budaya Syar-I* 7 no. 7 (2020): 645-646.

⁵⁸ Rizky Andika, Sindi Pratiwi, Aswatun Anisa dan Salsabila Aisyah Putri, Dampak Covid-19 Terhadap Pendapatan Pedagang Mikro Pada Pasar Tradisional, *Jurnal Ekonomi Islam* 1 no. 1 (2020): 17.

⁵⁹ Al Afinni Nur Sahbani R dan Tantan Hermansah, Dampak Covid-19 Terhadap Struktur Pendapatan Para Pedagang, *Islamic Management and Empowerment Journal* 3 no. 2 (2021): 158.

pedagang memutar otak memikirkan strategi keberlangsungan usaha agar tetap dapat memperoleh penghasilan dan tidak terus-terusan dalam keadaan stagnasi mata pencaharian.

Seperti teori ekonomi pembangunan dalam pendekatan sosiologis Wertheim, dimana pada pendekatan tersebut Wertheim menyetujui adanya ekspansi statis dari teori Dualisme Boeke dan Involusi Geertz yang menyebabkan stagnasi ekonomi dengan seluruh asumsi faktor yang mempengaruhinya. Dan untuk mengatasi hal tersebut Wertheim menyarankan untuk dilakukan gerakan yang terstruktur dengan baik yang dibekali dengan pendidikan intensif dan penyuluhan secara menyeluruh. Wertheim juga menegaskan bahwa masyarakat tidak hanya memiliki *shared values*, tetapi juga *conflicting values* dalam proses interaksi dan pertukaran sosial.⁶⁰ Dengan begitu sama halnya pada stagnasi mata pencaharian yang dapat diatasi dengan gerakan yang terstruktur, dengan cara memilih dan melakukan strategi efektif dengan melihat dari segi kemampuan dan ketrampilan yang dimiliki tiap pedagang. Lantaran setiap pedagang memiliki pendapat dan keahlian yang berbeda-beda tentunya disaat menentukan strategi keberlangsungan usaha dalam mata pencahariannya juga ikut berbeda-beda.

B. Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelusuran pustaka, belum banyak diperoleh hasil-hasil penelitian yang berfokus pada stagnasi mata pencaharian. Namun penelitian tentang pedagang kaki lima di masa pandemi Covid-19 sudah banyak dilakukan. Beberapa hasil penelitian terdahulu mengenai pedagang kaki lima dimasa pandemi Covid-19 sebagai landasan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Mevianti Nur Rahma dan Amin Wahyudi dengan judul "*Strategi Pedagang Pasar*

⁶⁰ Irwan Abdullah, Kekerasan: Misrepresentasi Perempuan Dalam Ruang Publik (Suatu Agenda Penelitian), *Jurnal Studi Gender dan Anak* 3 no. 2 (2016): 34.

Tradisional Senin Barokah Abadi Kecamatan Dolopo Dalam Mempertahankan Eksistensinya Pada Masa Pandemi Covid-19 Menurut Perspektif Ekonomi Islam.”

Pada penelitian tersebut penulis meneliti mengenai dampak Covid-19 terhadap pedagang pasar dan strategi dalam mempertahankan eksistensinya pada masa pandemi Covid-19 menurut perspektif ekonomi islam.

Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa pandemi Covid-19 memberikan dampak yang besar bagi perekonomian pasar tradisional senin barokah abadi Kecamatan Dolopo mulai dari penghasilan pedagang, jumlah pembeli/konsumen, dan jumlah barang yang terjual. Strategi bertahan yang dilakukan pedagang pasar tradisional senin barokah abadi Kecamatan Dolopo dengan menggunakan analisis SOAR dan juga memperhatikan variabel ekistensi agar bisa terus berjalan. Selain itu pedagang-pedagang pasar tradisional senin barokah abadi Kecamatan Dolopo dimasa pandemi Covid-19 juga menerapkan strategi bertahan pedagang muslim, yakni dengan menerapkan prinsip-prinsip ajaran agama islam seperti penerapan sifat siddiq, amanah, tabligh, dan fatonah.

Relevansi antara penelitian yang dilakukan Mevianti Nur Rahma dan Amin Wahyudi dengan peneliti yaitu sama membahas tentang strategi bertahan ditengah pandemi Covid-19 dengan memperhatikan nilai ekonomi islam. Perbedaannya adalah penelitian Mevianti Nur Rahma dan Amin Wahyudi fokus pada mempertahankan eksistensi pedagang muslim pasar senin barokah, sedangkan dalam penelitian ini menekankan pada strategi keberlangsungan usaha dari pedagang kaki lima yang mengalami stagnasi pada mata pencahariannya dalam perspektif ekonomi syariah.⁶¹

⁶¹ Mevianti Nur Rahma dan Amin Wahyudi, Strategi Pedagang Pasar Tradisional SeninBarokah Abadi Kecamatan Dolopo Dalam Mempertahankan Eksistensinya Pada Masa Pandemi Covid-19 Menurut Perspektif Ekonomi Islam, *Jurnal Ekonomi Syariah Darussalam* 3, no. 1 (2022).

2. Penelitian yang dilakukan oleh Feni Miawaty dengan judul *“Mengungkap Dampak Covid-19 Pada UMKM Sektor Kuliner.”*

Pada penelitian tersebut, penulis meneliti mengenai dampak Covid-19 pada UMKM sektor kuliner di wilayah Rawamangun, serta strategi keberlangsungan bisnis UMKM dalam mengatasi dampak Covid.

Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa Covid-19 berdampak pada pendapatan pelaku UMKM sektor kuliner di wilayah Rawamangun yang mengalami penurunan. Strategi yang dilakukan oleh pelaku UMKM untuk mempertahankan usahanya dimasa pandemi adalah dengan menguntungkan platform online seperti Grab Food, Go Food, dan menjangkau pelanggan lebih banyak serta menjaga kualitas makanan yang dijual.

Relevansi antara penelitian yang dilakukan Feni Miawaty dengan peneliti yaitu sama-sama meneliti tentang strategi keberlangsungan usaha yang diakibatkan oleh dampak adanya Covid-19. Perbedaannya adalah penelitian Feni Miawaty fokus pada pelaku UMKM sektor kuliner di wilayah Rawamangun sedangkan peneliti fokus pada pedagang kaki lima di Desa Kedungdowo Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kudus dan menganalisis strategi keberlangsungan usaha berdasarkan perspektif ekonomi syariah.⁶²

3. Penelitian yang dilakukan oleh Ayu Candra Kusuma dengan judul *“Analisis Keberlangsungan Usaha Pedagang (Studi Kasus Pedagang Pasar Tradisional Ngawen Kabupaten Blora).”*

Pada penelitian tersebut penulis meneliti mengenai faktor pendukung keberlanjutan usaha pedagang pasar dan strategi yang dilakukan pedagang pasar untuk mempertahankan usahanya.

Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa faktor pendukung yang menjadi strategi keberlangsungan usaha dan peningkatan pedagang pasar tradisional Ngawen Kabupaten Blora yaitu dengan adanya permodalan, sumber daya manusia yang dikelola baik, dan pengelolaan

⁶² Feni Miawaty, *Mengungkap Dampak Covid-19 Pada UMKM Sektor Kuliner*, (Skripsi: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, 2021).

produk. Adapun strategi keberlangsungan usaha yang diterapkan pedagang pasar pada penelitian Ayu Candra Kusuma selama pandemi yaitu dengan *distinctive competence*.

Relevansi penelitian yang disusun oleh Ayu Candra Kusuma dengan peneliti yaitu saling meneliti mengenai strategi keberlangsungan usaha, namun perbedaannya adalah pada penelitian yang dilakukan oleh Ayu Candra dalam mempertahankan usaha lebih menitikberatkan pada produk dan pelayanan dengan *distinctive competence* yang berarti suatu reaksi yang dilakukan seorang usahawan agar berhasil melakukan kegiatan yang lebih produktif dibandingkan dengan sesama pedagang lainnya. Sedangkan dalam peneliti memfokuskan penelitian pada strategi keberlangsungan usaha disaat pandemi Covid-19 dengan melihat kondisi lingkungan serta peluang yang ada, yang kemudian ditinjau berdasarkan perspektif ekonomi syariah.⁶³

4. Penelitian yang dilakukan oleh Tri Uswatun, Nurhadi dan Abdul Rahman dengan judul “*Modal Sosial dan Strategi Kelangsungan Usaha Sektor Informal Pedagang Kaki Lima pada Era Pandemi Covid-19.*”

Pada penelitian tersebut penulis meneliti mengenai modal sosial pedagang kaki lima serta kontribusinya dalam strategi kelangsungan usaha di masa pandemi Covid-19.

Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa modal sosial pedagang kaki lima dibangun melewati hubungan sosial dengan sesama pedagang dan pihak lain yang terkait seperti pemasok, pelanggan setia, masyarakat sekitar serta membangun relasi dengan kelompok sosial RT dan PKK. Selanjutnya strategi keberlangsungan usaha yang dipakai meliputi memperluas dan memperkuat jaringan konsumen, bekerjasama dengan pedagang lain, mengurangi jumlah produksi, dan pemanfaatan bantuan pemerintah guna dijadikan modal.

⁶³ Ayu Candra Kusuma, Analisis Keberlangsungan Usaha Pedagang (Studi Kasus Pedagang Pasar Tradisional Ngawen Kabupaten Blora), *Jurnal Spirit Edukasia* 1 no. 1 (2021).

Relevansi antara penelitian yang dilakukan oleh Tri Uswatun Khasanah, Nurhadi, dan Abdul Rahman dengan peneliti adalah sama-sama fokus penelitian pada pedagang kaki lima, namun perbedaannya dengan penelitian yang dilakukan oleh Tri Uswatun Khasanah, Nurhadi, dan Abdul Rahman adalah peneliti lebih menitikberatkan pada aktivitas strategi keberlangsungan usaha pedagang kaki lima untuk mempertahankan usahanya agar tidak terus pada kondisi stagnan pada masa pandemi Covid.⁶⁴

5. Penelitian yang dilakukan oleh Puji Astuti dan Imam Qalyubi dengan judul “*Strategi Mempertahankan Keberlanjutan Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Masa Pandemi Covid-19 Di Palangka Raya.*”

Pada penelitian tersebut, penulis meneliti mengenai strategi berkelanjutan PKL dalam berjualan makanan siap saji yang berhubungan dengan penghasilan keluarga dan kontribusi pemerintah Kota Palangka Raya terhadap keberlanjutan usaha pedagang kaki lima.

Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa strategi yang digunakan pedagang kaki lima untuk mempertahankan keberlanjutan usaha dagang pada pedagang kaki lima yaitu: a) memiliki sumber penghasilan lain, b) menghemat untuk menurunkan pengeluaran keluarga, c) membangun relasi dengan sesama penjual makanan siap saji, d) membuat variasi jenis jualan makanan siap saji, e) memfungsikan anak/istri untuk membantu berjualan.

Relevansi antara penelitian yang dilakukan oleh Puji Astuti dan Imam Qalyubi sama-sama meneliti tentang strategi keberlanjutan usaha pedagang kaki lima disaat pandemi Covid-19 berlangsung. Perbedaannya adalah penelitian yang dilakukan oleh Puji Astuti dan Imam Qalyubi lebih fokus kepada pedagang kaki lima yang menjual makanan siap saji dan kontribusi dari pemerintah sedangkan peneliti fokus kepada strategi keberlangsungan usaha pedagang kaki lima dan

⁶⁴ Tri Uswatun Hasanah, Nurhadi, dan Abdul Rahman, Modal Sosial dan Strategi Kelangsungan Usaha Sektor Informal Pedagang Kaki Lima pada Era Pandemi Covid-19, *Jurnal Ilmu-ilmu Sosial* 17 no. 2 (2020).

kelemahan serta kelebihan dari strategi keberlangsungan usaha tersebut pada pedagang kaki lima di Desa Kedungdowo Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kudus berdasarkan perspektif ekonomi syariah.⁶⁵

C. Kerangka Berfikir

Secara teoritis hubungan antar variabel yang diteliti akan dijelaskan melalui kerangka berfikir. Apabila dalam penelitian berkenaan dengan dua variabel atau lebih, akan diasumsikan dengan bentuk komparasi maupun hubungan. Oleh sebab itu, dalam menyusun sebuah penelitian dibutuhkan asumsi yang baik dalam menentukan bentuk asumsi yaitu komparasi atau sebuah hubungan. Peneliti harus jeli dalam menguasai teori-teori ilmiah sebagai landasan dasar bagi argumenasi penyusunan kerangka pemikiran. Kerangka berfikir merupakan penjelasan penelitian yang bersifat sementara terhadap suatu permasalahan sebagai objek utama.⁶⁶

Sektor pekerja informal yang mengalami dampak cukup besar adalah pedagang kaki lima. Banyak dampak negatif yang ditimbulkan oleh adanya pandemi Covid-19, salah satunya stagnasi mata pencaharian yang dialami para pedagang. Selain itu, ditengah pandemi berlangsung pedagang perlu memikirkan strategi keberlangsungan usahanya agar dapat tetap memperoleh penghasilan. Tentunya dalam pemilihan strategi tersebut harus tepat karena disetiap strategi terdapat kekurangan dan kelebihan.

Adapun kerangka pemikiran dalam penelitian ini secara sistematis, yakni:

⁶⁵ Puji Astuti dan Imam Qalyubi, Strategi Mempertahankan Keberlanjutan Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Masa Pandemi Covid-19 Di Palangka Raya, 254.

⁶⁶ Enny Radjab dan Andi Jam'an, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Makasar: Lembaga Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar, 2017) 53.

Gambar 2. 1 Kerangka Berfikir

