

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Desa Kedungdowo Kecamatan Kaliwugu

a. Profil Desa Kedungdowo

Desa Kedungdowo merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kudus Provinsi Jawa Tengah dari 15 (lima belas) desa lainnya. Desa Kedungdowo mempunyai jarak 7 km dari Kota Kabupaten dan jarak 1 km dari Kota Kecamatan, dengan luas 308.227 ha. Secara geografis Desa Kedungdowo berbatasan dengan desa tetangga yaitu sebelah utara berbatasan dengan Desa Mijen, sebelah timur berbatasan dengan Desa Garung Kidul, sebelah selatan berbatasan dengan Desa Setrokalangan dan di sebelah barat merupakan Desa Banget. Sesuai dengan letak geografis, Desa Kedungdowo berhadapan dengan dua musim yaitu musim kemarau pada bulan April hingga bulan September dan musim penghujan selama bulan Oktober hingga bulan Maret, serta termasuk dalam iklim tropis. Secara topografis Desa Kedungdowo merupakan dataran rendah dengan ketinggian ± 17 m diatas permukaan laut.

b. Visi Misi Desa Kedungdowo

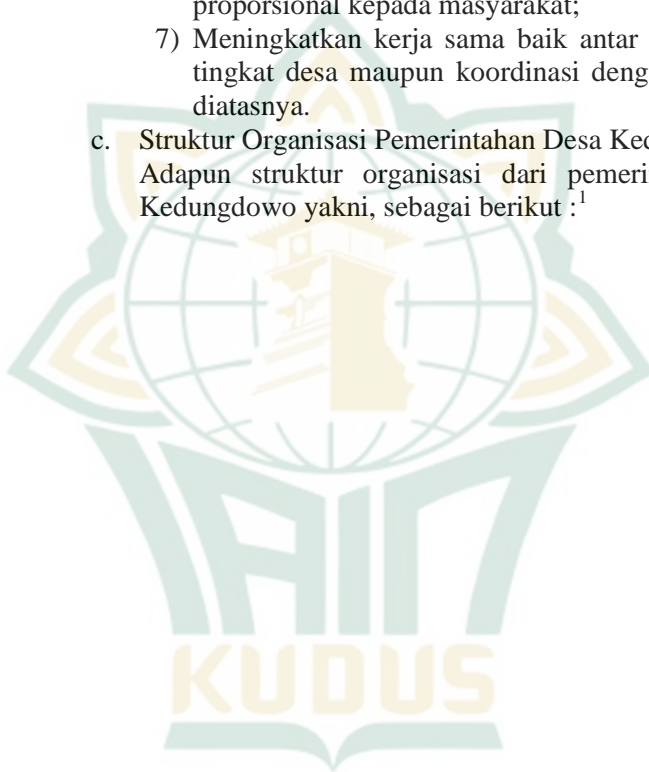
Adapun yang menjadi visi pemerintah Desa Kedungdowo adalah :

“Mewujudkan masyarakat Desa Kedungdowo yang makmur dan sejahtera, mandiri, relegius, dan masyarakat yang kondusif yang didukung oleh aparat Pemerintahan yang profesional dan bertumpu pada sektor ekonomi kerakyatan dan pertanian.”

Sedangkan misi dari pemerintah Desa Kedungdowo adalah :

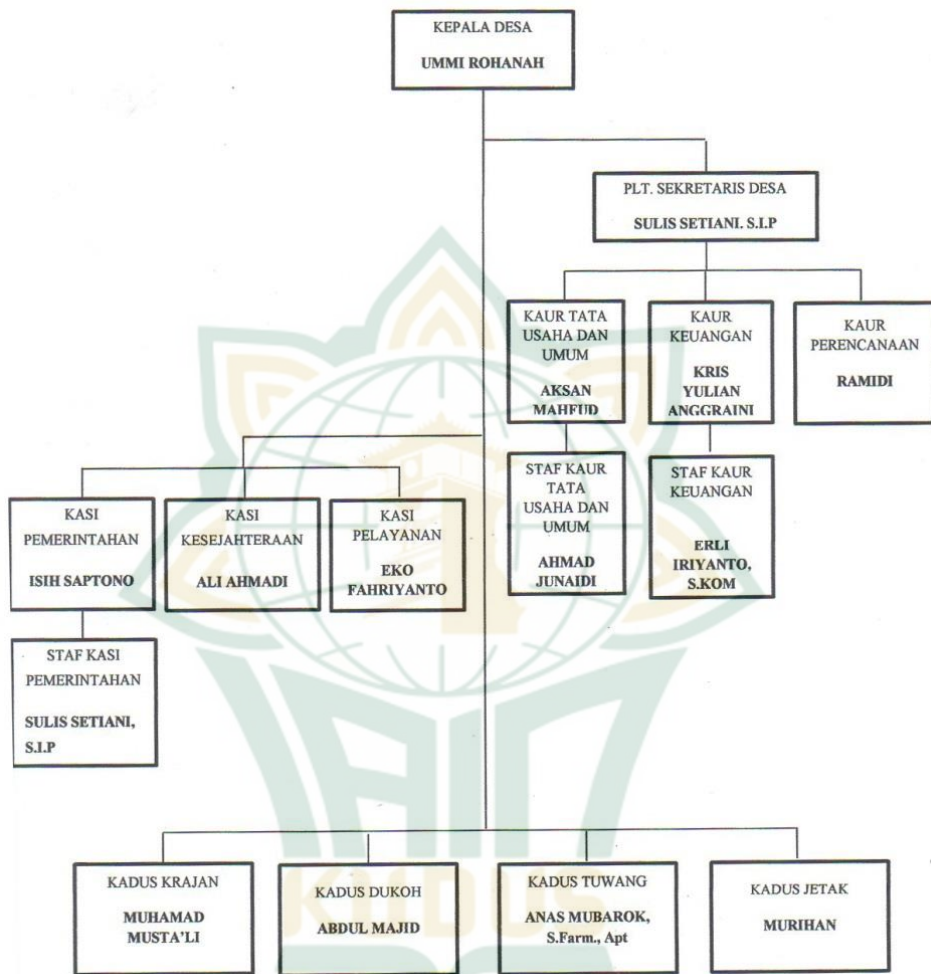
- 1) Meningkatkan, kemakmuran dan kesejahteraan masyarakat;
- 2) Meningkatkan Sumber Daya Manusia (SDM) agar mampu menjadi masyarakat yang mandiri dan relegius;

- 3) Meningkatkan pelayanan publik yang adil dan merata;
 - 4) Meningkatkan ketertiban dan keamanan yang kondusif di masyarakat;
 - 5) Meningkatkan partisipasi dan swadaya gotong royong masyarakat dalam pembangunan desa;
 - 6) Meningkatkan kemandirian ekonomi dengan memberi peluang yang lebih besar dan proporsional kepada masyarakat;
 - 7) Meningkatkan kerja sama baik antar institusi di tingkat desa maupun koordinasi dengan instansi di atasnya.
- c. Struktur Organisasi Pemerintahan Desa Kedungdowo
Adapun struktur organisasi dari pemerintah Desa Kedungdowo yakni, sebagai berikut :¹



¹ Data Dokumen, Profil Desa Kedungdowo Kaliwungu Kudus, (Dikutip pada Tanggal 12 April 2022). 1.

Gambar 4. 1 Bagan Organisasi Pemerintah Desa Kedungdowo



2. Sejarah Singkat Kawasan Pertigaan Desa Kedungdowo

Pada awalnya kawasan jalan pertigaan Desa Kedungdowo merupakan jalan umum yang dilalui banyak orang, namun pada suatu hari jalan tersebut dijadikan pasar atau transaksi jual beli oleh masyarakat sekitar dengan jangka waktu yang singkat atau dapat disebut dengan pasar tiban. Pasar tiban adalah pasar dadakan yang muncul secara tiba-tiba. Berdasarkan wawancara dengan ibu Kepala Desa mengungkapkan bahwa pasar tiban di kawasan tersebut sudah lama ada sejak dahulu yang diawali dengan kemunculan yang secara tiba-tiba, hingga sampai sekarang dilestarikan oleh masyarakat sekitar dan tercipta lah pasar di kawasan jalan Desa Kedungdowo yang aktif dan memberikan manfaat bagi masyarakat umum, khususnya pedagang.

Kawasan tersebut beroperasi dari mulai pukul 05.00-22.00 WIB. Karena tidak adanya izin khusus yang diterapkan Desa, pedagang dalam berjualan sering bergantian lahan dengan pedagang lainnya. Jadi diperlukan kerjasama yang amanah antar pedagang. Biasanya pada pagi hari, kawasan tersebut terdapat pedagang yang berjualan ikan segar dan jajanan pasar. Bila menjelang siang hari akan berganti dengan pedagang yang berjualan sayur, ayam potong dan kebutuhan rumah tangga lainnya, dan pada saat sore hingga malam hari akan berganti dengan pedagang yang menjual makanan atau minuman seperti gorengan, bakso kuah dan lain sebagainya. Selain terdapat pedagang tetap yang berdagang setiap hari, terdapat juga pedagang yang tidak tetap dan hanya mampir datang untuk berjualan sejenak.

Kawasan pertigaan Desa Kedungdowo merupakan kawasan wilayah Desa Kedungdowo yang berada di Dukuh Jetak RT 3 Rw 5. Desa Kedungdowo Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kudus. Kawasan tersebut merupakan jalan umum yang terletak di tengah Desa Kedungdowo.

3. Gambaran Umum Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pertigaan Desa Kedungdowo

Menurut informasi yang di dapatkan pada observasi dan hasil wawancara dengan Ibu Kepala Desa

mengenai pedagang kaki lima di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo, jumlah pedagang yang berjualan di kawasan tersebut terdapat sekitar 20 (dua puluh) lebih dan semakin bertambah di setiap tahunnya karena memang untuk berjualan di kawasan tersebut tidak ada persyaratan atau ijin khusus. Namun pada bertambahnya pedagang yang datang tidak diimbangi dengan lahan jalan untuk berjualan sehingga cukup mengganggu aktivitas warga setempat, pejalan dan pengguna jalan.

Selain dari desa sendiri, para pedagang tersebut berasal dari beberapa desa, yaitu Desa Mijen, Desa Setrokalangan, Desa Banget, Desa Garung dan Desa-desa di sekitarnya. Pada wawancara tersebut, Ibu Kepala Desa juga menekankan bahwa ia tidak melarang siapapun untuk berjualan disana yang penting selalu menjaga kebersihan dan tertib, pedagang disana menjual beragam barang dagangan dan olahan makanan mentah seperti sayuran, ikan, ayam potong, terdapat juga jajan pasar, perabotan rumah tangga dan lain sebagainya. Selain itu banyak sekali pedagang kaki lima yang ikut berjualan disana, diantaranya penjual gorengan, gethuk, olahan tahu mercon, martabak dan lain sebagainya.²

4. Pedagang dan Produk Yang Di Perdagangan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pertigaan Desa Kedungdowo

- a. Jumlah pedagang tetap di kawasan jalan pertigaan Desa Kedungdowo
Adapun jumlah pedagang yang tetap selalu berjualan di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo, yakni sebagai berikut:

Tabel 4. 1 Jumlah pedagang tetap di kawasan jalan pertigaan Desa Kedungdowo

No.	Pedagang	Jumlah
1.	Toko Rumahan	5
2.	Pedagang Kaki Lima	25
	Total Jumlah Pedagang	30

Sumber: Hasil observasi penulis, April – Mei 2022

² Ummi Rohanah, wawancara oleh penulis, 12 April, 2022, wawancara 1, transkrip.

b. Produk yang dijual pedagang kaki lima

Tabel 4. 2 Produk yang dijual pedagang kaki lima

No.	Nama Produk	Jumlah Pedagang	Satuan
1.	Sayuran	7	Pcs
2.	Ikan dan Ayam	6	Pcs
3.	Gorengan	2	Pcs
4.	Gethuk	1	Pcs
5.	Molen	1	Pcs
6.	Martabak Telur Puyuh	1	Pcs
7.	Buah-buahan	2	Kg
8.	Masker	1	Pcs
9.	Kerupuk	1	Pcs
10.	Jajanan Pasar	2	Pcs
11.	Perabotan Rumah Tangga, dll	2	Pcs

Sumber: Hasil observasi penulis, April – Mei 2022

c. Data pedagang kaki lima

Berdasarkan keseluruhan jumlah pedagang di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo, penulis hanya meneliti sebanyak 6 (enam) yang termasuk kedalam klasifikasi pedagang kaki lima dan dirasa cukup lama berjualan serta merasakan kondisi stagnan pada masa pandemi Covid-19 dan mempunyai strategi keberlangsungan usahanya selama pandemi.

Berikut ini pedagang kaki lima yang diteliti dan dijadikan sebagai narasumber disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4. 3 Data Narasumber

No.	Nama Pedagang	Produk yang Dijual	Alamat	Jenis Kelamin
1.	Narto	Gorengan Sosis	Klisat, Mijen Rt.1/Rw.5	Laki-laki
2.	Anwar	Cireng dan Tahu Mercon	Jetak, Kedungdowo Rt.3/Rw.5	Laki-laki
3.	Sholikah	Sayuran	Bendaran, Garung Kidul Rt.7/Rw.2	Perempuan
4.	Elok	Tahu	Jetak,	Perempuan

	Silviana		Kedungdowo Rt.1/Rw.4	
5.	Sumpeni	Martabak Telur Puyuh	Demangan, Mijen Rt.4/Rw.6	Perempuan
6.	Luluk Gunawan	Masker	Garung Lor Rt.8/Rw.1	Laki-laki

Sumber: Wawancara penulis, April 2022.

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Data Mengenai Strategi Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pertigaan Desa Kedungdowo di Masa Pandemi Covid-19.

Berdasarkan data penelitian yang dilakukan pada pedagang kaki lima di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo menjelaskan bahwa dalam keadaan stagnasi mata pencahariannya di masa pandemi Covid-19, pedagang kaki lima memberlangsungkan usahanya dengan tetap menjalankan usahanya bertahan ditengah pandemi dengan beragam strategi yang dilakukan. Terdapat strategi keberlangsungan usaha pedagang kaki lima ketika stagnasi pada mata pencahariannya dimasa pandemi Covid-19, sebagai berikut:

- a. Melakukan penghematan bahan baku penjualan
Sejumlah pedagang kaki lima melakukan penghematan bahan baku atau dengan meminimalisir bahan baku demi memberlangsungkan usahanya di tengah pandemi. Strategi ini diterapkan dengan harapan angka kerugian yang sedikit. Seperti halnya yang disampaikan oleh beberapa pedagang, antara lain:
Yang disampaikan oleh Bapak Anwar penjual Cireng dan tahu mercon, yaitu:
Bahannya saya hemat aja mbak, seperti tahunya ini saya goreng bila ada yang beli saja, jika tidak tahunya akan saya masukkan lagi ke kulkas supaya awet dan besok bisa dijual lagi.³

³ Anwar, wawancara oleh penulis, 12April 2022, wawancara 3, transkrip.

Begitupun sama dengan yang disampaikan oleh ibu Sumpeni penjual martabak, yaitu:

Ya... ini aja mbak bahan baku nya dikurangi, seperti tepung sama telur puyuhnya. Buat antisipasi kalau tidak ada yang dibeli.⁴

b. Mengurangi jumlah dagangan yang dijual

Para pedagang kaki lima melakukan strategi dengan mengurangi jumlah dagangan yang dijual karena penghasilan yang didapat tidak sebesar sebelum Covid-19. Strategi tersebut dilakukan dengan harapan, dagangan tidak bersisa banyak jika memang tidak adanya pembeli. Seperti yang diungkapkan oleh beberapa pedagang, antara lain:

Yang diungkapkan oleh Bapak Narto penjual gorengan sosis, yaitu:

Jualan apa adanya, hanya mengurangi jumlah dagangan yang dijual. Karena selain pendapatan yang menurun, pembeli juga sepi.⁵

Begitupun dengan yang diungkapkan oleh ibu Sholikhah dan ibu Elok, yaitu:

Ya.. terus ya dikurangi dagangannya.⁶

Mengurangi jumlah tahu soalnya pembeli juga berkurang.⁷

c. Bekerja sama dengan sesama pedagang

Strategi ini juga dilakukan oleh pedagang kaki lima di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo, menjalin relasi dengan sesama pedagang memudahkan akses dalam penjualan barang. Seperti yang di sampaikan oleh bapak Luluk Gunawan penjual masker, yaitu:

Saya beralih jadi jual masker ini juga karena teman saya yang jualan masker juga, ditawarkan, kita bekerja

⁴ Sumpeni, wawancara oleh penulis, 14 April 2022, wawancara 6, transkrip.

⁵ Narto, wawancara oleh penulis, 12 April 2022, wawancara 2, transkrip.

⁶ Sholikhah, wawancara oleh penulis, 14 April 2022, wawancara 4, transkrip.

⁷ Elok Silviana, wawancara oleh penulis, 14 April 2022, wawancara 5, transkrip.

sama bareng-bareng jualan masker tapi di tempat berbeda.⁸

- d. Memfungsikan keluarga untuk membantu berdagang Strategi ini dilakukan oleh beberapa pedagang kaki lima di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo karena memang himbauan pemerintah untuk semuanya dikerjakan dirumah, membuat sejumlah keluarga berkumpul dengan kurun waktu yang lama. Seperti yang dilakukan oleh bapak Narto, ibu Sumpeni dan bapak Luluk, sebagai berikut :

Keluarga bantuin bikin-bikin nok.⁹

Saya dibantuin suami berjualan mbak kadang-kadang, suami yang menggoreng, saya yang membuat adonan.¹⁰

Saya ditemani istri saya dek, kadang gantian sama anak.¹¹

- e. Membuat variasi jenis makanan yang dijual Salah satu strategi yang diterapkan pedagang kaki lima dalam memberlangsungkan usahanya yaitu dengan menambah varian baru atau dengan mengganti jenis dagangan yang dijual. Seperti yang diungkapkan pada wawancara dengan bapak Narto penjual gorengan sosis dan ibu Elok Silviana penjual tahu, sebagai berikut:

Iya kan banyak macam-macam rasa nok, banyak pilihan, jadi saya buatnya berbeda-beda. Ada yang rasa ayam, isi telur untuk menarik pembeli biar jadi ciri khas jualan saya, apalagi di saat pandemi.¹²

⁸ Luluk Gunawan, wawancara oleh penulis, 14 April 2022, wawancara 7, transkrip.

⁹ Narto, wawancara oleh penulis, 12 April 2022, wawancara 2, transkrip.

¹⁰ Sumpeni, wawancara oleh penulis, 14 April 2022, wawancara 6, transkrip.

¹¹ Luluk Gunawan, wawancara oleh penulis, 14 April 2022, wawancara 7, transkrip.

¹² Narto, wawancara oleh penulis, 12 April 2022, wawancara 2, transkrip.

Iya selain tahu putih aja, kemarin membuat kerupuk tahu juga buat nambah-nambah varian, memfungsikan sisa tahu yang ada.¹³

f. Membuat strategi harga

Strategi pembuatan harga disaat pandemi juga penting dilakukan, sebagai bahan pertimbangan dalam meminimalisir resiko kerugian. Seperti yang dilakukan oleh bapak Narto dalam menjual dagangan gorengan sosis nya, bapak Narto memberikan penawaran khusus selama pandemi kemarin, yaitu sebagai berikut:

Selain itu saya mainkan harga nok, saya sama dengan pedagang gorengan lainnya yang menjual gorengan sosis Rp. 2000 dapat 3 pcs, namun di saya bila beli Rp. 5000 dapat 9 pcs gorengan sosis bebas pilih.¹⁴

2. Data mengenai Stagnasi Mata Pencarian Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pertigaan Desa Kedungdowo Di Masa Pandemi Covid-19

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada pedagang kaki lima di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo menyebutkan bahwa pandemi Covid-19 sangat berakibat dan pedagang kaki lima mengalami stagnasi pada mata pencahariannya. Dalam menghadapi kondisi tersebut pedagang kaki lima berupaya menerapkan strategi dalam keberlangsungan usahanya dengan kemampuan dan ketrampilan yang dimiliki. Adapun data mengenai stagnasi mata pencarian pedagang kaki lima di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo adalah sebagai berikut :

- a. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Narto (50 tahun) salah satu pedagang kaki lima yang menjual gorengan sosis di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo, beliau menyatakan bahwa kondisi

¹³ Elok Silviana, wawancara oleh penulis, 14 April 2022, wawancara 5, transkrip.

¹⁴ Narto, wawancara oleh penulis, 12 April 2022, wawancara 2, transkrip.

waktu pandemi memang sulit, sempat berhenti berjualan dan pendapatan mengalami penurunan.

Pada waktu Covid kondisi sangat sulit nok, apalagi buat saya yang hanya pedagang kaki lima, ini juga pekerjaan satu-satunya. Kemarin sempat berhenti berjualan karena adanya pemberlakuan *lockdown*, saya pusing sekali nok pendapatan menurun drastis, mau kesana kemari juga tidak bisa.¹⁵

- b. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Anwar (35 tahun) salah satu pedagang kaki lima yang berjualan jajanan cireng dan tahu mercon di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo, beliau mengungkapkan bahwa kesulitan kondisi pandemi membuat keresahan diri sendiri yang menimbulkan keadaan stagnan.

Kondisi waktu Covid sangat sulit sekali mbak, saya sangat resah karena sudah stagnan saya tidak bisa berbuat apa-apa selain tetap nekat berjualan ditengah pandemi.¹⁶

- c. Berdasarkan wawancara dengan ibu Sholikah (35 tahun) salah satu pedagang kaki lima yang berjualan sayuran di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo, beliau mengungkapkan bahwa kebijakan yang dikeluarkan pemerintah menjadi penyebab terhentinya penjualan karena sepi pembeli.

Kebijakan pemerintah cukup mengganggu mbak menurut saya apalagi seperti kemarin *lockdown* dan jaga jarak, membuat dagangan sepi. Saya sempat terhenti tidak berjualan selama beberapa hari karna tidak ada yang beli, makan seadanya.¹⁷

- d. Berdasarkan wawancara dengan Elok Silviana (34 tahun) salah satu pedagang kaki lima yang berjualan tahu di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo, beliau mengungkapkan bahwa kondisi pandemi yang sulit

¹⁵ Narto, wawancara oleh penulis, 12 April, 2022, wawancara 2, transkrip.

¹⁶ Anwar, wawancara oleh penulis, 12 April, 2022, wawancara 3, transkrip.

¹⁷ Sholikah, wawancara oleh penulis, 14 April 2022, wawancara 4, transkrip.

dan kurangnya pembeli akibat adanya kebijakan pemerintah hingga berhenti berjualan.

Kondisi saat pandemi sangat menyulitkan mbak, apalagi ditambah kebijakan pemerintah yang menghimbau untuk tetap dirumah, membuat orang tidak ada yang keluar sehingga berdampak pada kurangnya pembeli dan rugi mbak, saya sempat tidak berjualan sama sekali selama beberapa hari karena kondisinya yang tidak bisa bergerak.¹⁸

- e. Berdasarkan wawancara dengan Ibu Sumpeni (44 tahun) salah satu pedagang kaki lima yang berjualan jajanan martabak telur puyuh di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo, beliau menyatakan bahwa penurunan pendapatan membuat kondisi stagnan dan merugi akibat adanya pandemi Covid-19.

Pendapatan mengalami penurunan mbak karena tidak ada yang beli, orang-orang tidak ada yang keluar rumah hingga saya merugi dan memutuskan untuk berhenti karena memang kondisi cukup stagnan.¹⁹

- f. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Luluk Gunawan (57 tahun) salah satu penjual masker di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo, beliau mengungkapkan bahwa keadaan menjadi agen bis malam sangat stagnan yang kemudian beralih jadi penjual masker.

Dulu saya ini di bis malam dek, agen di Jepara. Pada saat itu keadaan saya sangat stagnan tidak dapat bergerak karena transportasi tidak boleh operasi. Saya bingung akhirnya dengan modal seadanya saya beralih ke jualan masker.²⁰

¹⁸ Elok Silviana, wawancara oleh penulis, 14 April, 2022, wawancara 5, transkrip.

¹⁹ Sumpeni, wawancara oleh penulis, 14 April, 2022, wawancara 6, transkrip.

²⁰ Luluk Gunawan, wawancara oleh penulis, 14 April, 2022, wawancara 7, transkrip.

Dan berdasarkan pengamatan peneliti pada pedagang kaki lima di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo bahwasanya dengan kondisi yang hanya mangkal di jalanan memang sangat sulit, apalagi ditambah kebijakan pemerintah yang semakin menyulitkan pedagang untuk berjualan. Sehingga berdampak pada satu-satunya mata pencaharian yang ditekuni sebagai pedagang kaki lima yang sempat terhenti tidak bisa bergerak. Disamping itu, pedagang kaki lima perlu memikirkan strategi untuk kelanjutan usahanya. Dalam strategi tersebut setiap pedagang mempunyai strategi sendiri-sendiri sesuai dengan kemampuan dan ketrampilan yang dipunya. Tentunya dalam merealisasikan strategi tersebut terdapat juga kelemahan dan kelebihan guna menghadapi krisis pandemi Covid-19.

Pada wawancara diatas, terdapat faktor kondisi yang mempengaruhi stagnasi mata pencaharian, yaitu ditandai dengan perasaan yang dirasakan pedagang kaki lima saat pandemi berlangsung, meliputi faktor ketidakpastian, faktor kerumitan, dan faktor kegalauan. Faktor tersebut hadir disaat pandemi berlangsung.

Berdasarkan wawancara dan pengamatan diatas. faktor penyebab terjadinya stagnasi mata pencaharian dimasa pandemi Covid-19 pada pedagang kaki lima di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo adalah sebagai berikut :

a. Faktor kebijakan pemerintah

Kebijakan pemerintah mulai dari Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), *Physical Distancing*, pemberlakuan jam malam, dan kebijakan *Work From Home* (WFH) sangat membuat pedagang sulit berjualan. Karena kebijakan tersebut menyebabkan tidak adanya interaksi kerumunan antara pedagang dan pembeli. Sedangkan untuk pedagang kaki lima dalam memperdagangkan dagangannya membutuhkan interaksi tatap muka secara langsung. Sehingga faktor kebijakan pemerintah merupakan faktor utama yang menyulitkan kondisi pedagang sehingga mengalami stagnasi pada mata pencahariannya sehari-hari. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Anwar penjual

jajanan cireng dan tahu mercon di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo:

Pandemi itu sulit sekali mbak, semua serba susah apalagi kemarin waktu ada pembatasan sosial dari pemerintah, membuat jualan semakin sulit karena tidak ada yang beli.²¹

b. Faktor penurunan pendapatan akibat Covid-19

Keberadaan virus Covid-19 berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kecil yang mana sebelum adanya pandemi, pendapatan pedagang sebagaimana biasanya masih stabil tetapi setelah adanya pandemi terjadi penurunan pendapatan sampai dengan setengahnya. Seperti yang di sampaikan oleh Ibu Sholikhah penjual sayuran di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo :

Pendapatan jelas sangat berkurang mbak, rugi sampai 50%.²²

Berdasarkan wawancara dan pengamatan diatas dapat disimpulkan bahwa terjadi stagnasi pada mata pencaharian pedagang kaki lima di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo yang menyebabkan penurunan pendapatan yang sangat drastis, kerugian yang cukup besar dan faktor kondisi yang dirasakan pedagang kaki lima serta faktor penyebab terjadinya stagnasi mata pencaharian terdiri dari faktor kebijakan pemerintah dan faktor penurunan pendapatan akibat Covid-19.

3. Data Mengenai Kelemahan dan Kelebihan Strategi Keberlangsungan Usaha Yang Dilakukan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pertigaan Desa Kedungdowo di Masa Pandemi Covid-19

Berdasarkan data penelitian yang dilakukan di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo menjelaskan bahwa strategi keberlangsungan usaha pedagang kaki lima

²¹ Anwar, wawancara oleh penulis, 12 April 2022, wawancara 3, transkrip.

²² Sholikhah, wawancara oleh penulis, 14 April, 2022, wawancara 4, transkrip.

selama pandemi Covid-19 memiliki kelemahan dan kelebihan, sebagai berikut:

a. Kelemahan

- 1) Kelemahan dalam melakukan penghematan bahan baku penjualan yaitu akan mempengaruhi pada kualitas dagangan yang dijual, berupa ukuran maupun rasa pada dagangan tersebut.²³
- 2) Kelemahan dalam mengurangi jumlah dagangan yang dijual yaitu penjual hanya dapat menjual dagangan dengan jumlah yang telah ditentukan. Pendapatan tidak bisa melebihi jumlah dagangan yang telah dibuat, dan pendapatan dapat berkurang bila masih ada dagangan yang tidak terjual.²⁴
- 3) Kelemahan dalam bekerja sama dengan sesama pedagang yaitu adanya rasa khawatir akan sesuatu yang tidak baik, karena pada kondisi tersebut kebanyakan menghalalkan segala cara dalam menjalin relasi. Serta memerlukan *effort* lebih dalam berdagang untuk meningkat pelayanan terhadap pembeli agar mendapatkan pelanggan yang setia.²⁵
- 4) Kelemahan dalam memfungsikan keluarga untuk membantu berdagang yaitu anggota keluarga tersita waktunya untuk membantu mempertahankan mata pencaharian utama keluarga.²⁶
- 5) Kelemahan dalam membuat variasi jenis makanan yang dijual yaitu banyak tenaga yang harus dikumpulkan dalam membuat varian makanan dan banyaknya macam bahan baku yang perlu disiapkan.²⁷
- 6) Kelemahan dalam membuat strategi harga yaitu adanya resiko dalam kualitas dagangan dan

²³ Anwar, wawancara oleh penulis, 12 April 2022, wawancara 3, transkrip.

²⁴ Sholikah, wawancara oleh penulis, 14 April 2022, wawancara 4, transkrip.

²⁵ Luluk Gunawan, wawancara oleh penulis, 14 April 2022, wawancara 7, transkrip.

²⁶ Sumpeni, wawancara oleh penulis, 14 April 2022, wawancara 6, transkrip.

²⁷ Elok Silviana, wawancara oleh penulis, 14 April 2022, wawancara 5, transkrip.

kerugian bila harga jual yang diterapkan lebih sedikit dari biasanya.²⁸

b. Kelebihan

- 1) Kelebihan dalam melakukan penghematan bahan baku penjualan yaitu merupakan cara yang paling efektif dilakukan selama pandemi Karena harga bahan baku sembako yang cenderung melonjak naik. Bahan dapat digunakan dalam jumlah dagangan yang banyak.²⁹
- 2) Kelebihan dalam mengurangi jumlah dagangan yang dijual yaitu berkemungkinan dagangan semua terjual tidak bersisa dan meminimalisir kerugian.³⁰
- 3) Kelebihan dalam bekerja sama dengan sesama pedagang yaitu dapat menambah relasi pertemanan dan memudahkan dalam mempromosikan dagangan yang dijual.³¹
- 4) Kelebihan dalam memfungsikan keluarga untuk membantu berdagang yaitu menjadi semangat dan motivasi tersendiri bagi pedagang dalam berjualan, serta terbantuan dalam kegiatan berjualan sehingga terasa mudah dan cepat dalam pelayanan pembelian.³²
- 5) Kelebihan dalam membuat variasi jenis makanan yang dijual yaitu pembeli tidak bosan dengan makanan yang hanya itu saja, mampu menarik daya beli pembeli, dan mampu menjadikan ciri khas tersendiri bagi pedagang.³³
- 6) Kelebihan dalam membuat strategi harga yaitu mampu menarik minat pembeli untuk membeli dagangan pedagang dibandingkan dengan pedagang yang menjual dagangan yang sama.³⁴

²⁸ Narto, wawancara oleh penulis, 12 April 2022, wawancara 2, transkrip.

²⁹ Anwar, wawancara oleh penulis, 12 April 2022, wawancara 3, transkrip.

³⁰ Sholikah, wawancara oleh penulis, 14 April 2022, wawancara 4, transkrip.

³¹ Luluk Gunawan, wawancara oleh penulis, 14 April 2022, wawancara 7, transkrip.

³² Sumpeni, wawancara oleh penulis, 14 April 2022, wawancara 6, transkrip.

³³ Elok Silviana, wawancara oleh penulis, 14 April 2022, wawancara 5, transkrip.

³⁴ Narto, wawancara oleh penulis, 12 April 2022, wawancara 2, transkrip.

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Strategi Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pertigaan Desa Kedungdowo Menghadapi Pandemi Covid-19 Dalam Perspektif Ekonomi Syariah

Dalam kondisi dan situasi yang menyulitkan para pedagang kaki lima harus pandai mengatur strategi agar usahanya dapat tetap berjalan dan mampu beradaptasi dengan kondisi pandemi Covid-19 dalam jangka waktu yang lama. Para pedagang harus mempunyai strategi andalan untuk bangkit dan mata pencaharian utama tetap berjalan.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan menjelaskan bila strategi keberlangsungan usaha yang dilakukan oleh pedagang kaki lima di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo Kaliwungu Kudus saat pandemi Covid-19 adalah sebagai berikut:

a. Melakukan penghematan bahan baku penjualan

Dalam membuat sebuah dagangan yang dijual tentunya akan membutuhkan bahan baku yang berkualitas untuk mendapatkan hasil yang terbaik. Karena kualitas dagangan merupakan bagian yang sangat penting dalam keputusan pembelian. Hal tersebut tetap berlaku pada saat pandemi terjadi, dengan menanamkan strategi penghematan bahan baku penjualan. Disamping harga bahan yang cenderung mahal saat pandemi karena angka produksi yang turun akibat pandemi, para pedagang tetap dapat mengedepankan kualitas dagangan walaupun terdapat penghematan bahan baku.

b. Mengurangi jumlah dagangan yang dijual

Mengurangi jumlah dagangan yang dijual merupakan strategi yang pandai untuk dilakukan guna menekan angka kerugian yang terjadi akibat Covid-19. Dengan begitu pedagang tetap dapat berjualan tanpa takut rugi banyak.

c. Bekerja sama dengan sesama pedagang

Mengupayakan untuk menjalin kerjasama dengan sesama pedagang sebagai bentuk strategi keberlangsungan usaha juga penting untuk dilakukan. Saling bertukar informasi seputar mata pencaharian,

dagangan dan covid-19 menjadikan ilmu tersendiri bagi masing-masing pedagang. Selain kepada sesama pedagang, pedagang kaki lima juga dapat menjalin hubungan baik dengan pembeli. Dengan cara memberikan pelayanan terbaik dalam kegiatan jual beli yang dilakukan antara pedagang dan pembeli. Dengan begitu hubungan baik dengan pembeli tetap terjaga dan pedagang akan mendapatkan pembeli yang loyal.

- d. Memfungsikan keluarga untuk membantu berdagang
Adanya bantuan dari keluarga membuat pedagang gigih dalam berjualan karena adanya dorongan dan dukungan di belakang layar yang mampu menciptakan semangat tinggi mencari nafkah ditengah wabah Covid-19. Strategi tersebut dilakukan untuk mengesampingkan faktor ketidak pastian, faktor kerumitan dan faktor kegalauan yang dirasakan pedagang selama pandemi Covid-19 berlangsung.
- e. Membuat variasi jenis makanan yang dijual
Strategi ini membutuhkan inovasi dan seni kreatif pedagang, karena tidak semua orang mampu mempunyai daya kreatif yang tinggi. Strategi ini dapat dilakukan dengan menguntungkan kemampuan yang dimiliki. Dalam hal ini, pembuatan variasi makanan yang diterapkan pedagang kaki lima di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo telah dilakukan oleh beberapa pedagang dengan memanfaatkan bahan dan sisa dagangan yang ada menjadi nilai jual dan daya tarik pembeli.
- f. Membuat strategi harga
Selain membuat strategi pada dagangan yang dijual. Strategi harga pun dapat diterapkan dengan baik ditengah pandemi. Harga barang yang cenderung langka dan naik, membuat sebagian besar pedagang kesulitan mencari barang yang diperdagangkan. Dengan itu harga barang dapat dinaikkan sedikit atau memberikan diskon sedikit sesuai dengan harga modal awal yang dikeluarkan untuk barang yang akan diperjualkan

Dalam hasil penelitian tersebut sejalan dengan teori dalam jurnal yang ditulis oleh Puji Astuti dan Imam Qalyubi dengan judul “Strategi mempertahankan Keberlanjutan Usaha PKL di masa Pandemi Covid-19 di Palangka Raya” yang menjelaskan bahwa terdapat strategi-strategi keberlangsungan usaha yang dilakukan pedagang kaki lima menghadapi Covid-19 yaitu dengan melakukan penghematan bahan baku penjualan, mengurangi jumlah dagangan yang dijual, bekerja sama dengan sesama pedagang, memfungsikan keluarga untuk membantu berdagang, membuat variasi jenis makanan yang dijual dan membuat strategi harga.³⁵ Terkait hal tersebut, strategi dilaksanakan pedagang kaki lima dengan harapan adanya kehidupan yang lebih baik atas kerja keras yang dikerjakan.

Dalam perspektif ekonomi syariah, strategi keberlangsungan usaha yang diterapkan pedagang kaki lima di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo telah memperhatikan perkembangan aktivitas usaha pada kerangka islam yaitu pada proses produksi, dan sumber daya manusia. Dalam proses produksi ditandai pada strategi melakukan penghematan bahan baku penjualan, mengurangi jumlah dagangan yang dijual dan membuat variasi jenis makanan yang dijual.

Sesungguhnya melakukan penghematan bahan baku penjualan dalam kondisi pandemi merupakan suatu strategi yang baik dilakukan dengan tetap mengedepankan kualitas tanpa mengurangi takaran yang tidak wajar. Karena ajaran islam dalam berdagang dianjurkan untuk selalu jujur dalam takaran atau timbangan. Sebagaimana pada firman Allah SWT pada Al-Quran surat Al-Isra’ ayat 35:

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كُلْتُمْ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ۚ ذَٰلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا
 “Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang

³⁵ Puji Astuti dan Imam Qalyubi, Strategi Mempertahankan Keberlanjutan Usaha PKL di Masa Pandemi Covid-19 di Palangka Raya, 281.

lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.” (Q.S Al-Isra’: 35).³⁶

Maksud ayat diatas adalah himbuan untuk sempurna dalam menakar, tidak mengurangi takaran untuk orang atau melebihkannya pada diri sendiri, dan menimbang dengan timbangan yang benar sesuai dengan ukuran yang telah ditetapkan. Dengan demikian orang akan percaya dan tentram dalam bermuamalah serta akibatnya lebih baik bagi kehidupan manusia di dunia dan di akhirat.³⁷

Dalam strategi mengurangi jumlah dagangan yang dijual saat pandemi Covid-19 menjadi strategi yang tepat guna untuk meminimalisasi kerugian akibat jumlah pembeli yang sepi dan berkemungkinan tidak adanya sisa dagangan agar tidak ada makanan yang terbuang. Seperti yang dijelaskan dalam hadits riwayat Al-Baihaqi:

"Berlaku baiklah kalian kepada serpihan nikmat-nikmat Allah. Jangan kalian menyia-nyiakannya. Jika ia hampir hilang dari suatu kaum, ia kembali kepada mereka." (HR al-Baihaqi dari Anas bin Malik).

Hadis di atas menganjurkan agar kita berlaku baik terhadap serpihan nikmat-nikmat Allah dengan cara memeliharanya dan mensyukurinya. Meminimalisasi kerugian dengan mengurangi jumlah dagangan yang dijual agar tidak adanya sisa dagangan yang dijual merupakan bentuk dari mensyukuri nikmat.³⁸

Dalam strategi membuat variasi jenis makanan yang dijual akan disertai saluran inovasi dan kreatifitas yang dimiliki oleh masing-masing pedagang, dengan tujuan sebagai upaya menarik pembeli melakukan pembelian . Disamping itu dagangan yang dijual

³⁶ Al-Quran, Al-Isra’ ayat 35, *Al-Quran Al-Karim dan Terjemahnya*, 285.

³⁷ Windari, Perdagangan Dalam Islam, *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Keislaman* 3, no. 2 (2015): 32.

³⁸ M. Abdul Qodir Zailani dkk, Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pedagang Muslim Pasar Tradisional (Studi Kasus Pasar Rudina Kecamatan Muara Jawa Kabupaten Kutai Kartanegara), *Borneo Islamic Finance And Economics Journal* 1, no. 2 (2021): 137.

pedagang kaki lima di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo merupakan olahan makanan yang halal.

Pada sumber daya manusia ditandai pada strategi bekerjasama dengan sesama pedagang, memfungsikan keluarga untuk membantu berdagang dan membuat strategi harga. Menjalin kerjasama dengan pedagang lain mampu mempererat tali silaturahmi dengan sesama manusia. Selain dengan pedagang lain, pedagang kaki lima di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo juga menjalin hubungan baik dengan pembeli. Sehingga relasi pertemanan akan terjalin dan menambah tali persaudaraan umat. Karena pada dasarnya didalam ajaran agama islam diperintahkan mengerjakan pekerjaan-pekerjaan sebaiknya selalu bekerja sama dan memiliki hubungan kemasyarakatan saling tolong-menolong. Sebagaimana yang terdapat pada firman Allah SWT dalam surat Al-Maidah ayat 2:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebaikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran.” (Qs Al-Maidah: 2).³⁹

Dalam ayat tersebut menegaskan bahwa sikap saling tolong menolong dalam kebaikan dan ketakwaan. Tolong menolong dalam hal kemungkar dan keburukan tidak diperkenankan dalam islam. Islam mengajarkan kepada umatnya untuk senantiasa tolong menolong kepada sesama, tidak memperdulikan suku, ras dan agama seseorang.⁴⁰

Dalam mencapai kesejahteraan keluarga menurut konsep ekonomi syariah maka harus mencukupi kebutuhan bagi keluarga. Sebuah keluarga dapat dikatakan sejahtera apabila mereka cukup dalam memenuhi kebutuhan rumah tangganya. Untuk mencapai titik kesejahteraan tersebut maka seseorang dituntut

³⁹ Al-Quran, Al-Maidah ayat 2, *Al-Quran Al-Karim dan Terjemahnya*, 106.

⁴⁰ Ahmad Zabidi, Kelompok Sosial Dalam Masyarakat Perspektif QS. Al-Maidah Ayat 2, *Journal of Islamic Studies* 3, no. 2 (2020): 44.

untuk bekerja memperoleh penghasilan.⁴¹ Pada strategi memfungsikan keluarga untuk membantu dalam berdagang di masa pandemi Covid-19 menjadi rasa semangat tersendiri bagi pedagang, terdapat semangat juang melawan kondisi sulit di tengah pandemi Covid-19 bersama-sama dengan orang yang dicintai. Peran keluarga dalam membantu berjualan merupakan salah satu strategi untuk menambah pendapatan keluarga.

Mekanisme penentuan harga dalam islam sesuai dengan maqashid al-syariah yaitu dengan merealisasikan kemaslahatan dan menghindari kerusakan diantara manusia. Dalam strategi harga, pedagang kaki lima di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo telah sesuai dengan konsep islam dimana berprinsip pada harga yang ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan terbentuk antara pembeli dan penjual dengan harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli dengan tidak menaikkan harga diatas harga wajar, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga barang tersebut dari penjual.⁴²

Berdasarkan hasil analisis diatas, strategi keberlangsungan usaha pedagang kaki lima di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo di masa pandemi Covid-19 telah memperhatikan perkembangan aktivitas usaha pada kerangka islam sesuai dengan konsep ekonomi syariah yang berlandaskan ajaran agama islam yang terkandung dalam Al-Quran dan hadits, serta dapat diterapkan seterusnya karena tidak menimbulkan kerusakan pada diri pedagang dan orang lain.

⁴¹ Febriana Fitria Sari dan Moch. Khoirul Anwar, Peran Istri Dalam Membantu Perekonomian Keluarga Ditinjau Dari Ekonomi Islam, *Jurnal Ekonomi Islam* 2, no. 3 (2019): 5.

⁴² Supriadi Muslimin dkk, Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam, *Journal of Islamic Economics* 2, no. 1 (2020): 7.

2. Analisis Stagnasi Mata Pencaharian Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pertigaan Desa Kedungdowo Di Masa Pandemi Covid-19 Dalam Perspektif Ekonomi Syariah

Perluasan pandemi Covid-19 secara global diseluruh dunia, membawa dampak yang sangat luar biasa dirasakan oleh seluruh lapisan masyarakat yang mengakibatkan lumpuhnya segala aktivitas masyarakat. Segala aktivitas menjadi terhambat karena adanya batasan kebijakan dari pemerintah dalam pemutusan penularan rantai Covid-19 yang memicu tidak lancarnya aktivitas perekonomian masyarakat sehari-hari. Pedagang kaki lima menjadi salah satu kelompok sektor informal yang merasakan sulitnya kondisi pada saat pandemi terjadi. Penutupan lokasi jualan dan berkurangnya pembeli menjadi alasan utama pedagang kaki lima kehilangan mata pencahariannya.

Untuk memenuhi kebutuhan hidup, semua berasal dari hasil penjualan dagangan. Jika mereka tidak bekerja, kebutuhan tidak bisa terpenuhi. Sementara itu kebutuhan hidup terus meningkat. Kebijakan pemerintah dinilai menyulitkan oleh para pedagang kecil karena cenderung bertolak belakang dengan mata pencaharian mereka, yang sebagian besar membutuhkan interaksi ditengah kerumunan. Demikian membuat mereka kesulitan, mereka harus tetap bekerja untuk bertahan hidup memberlangsungkan usahanya ditengah pandemi yang terus mewabah dan sisi besarnya bahaya menghadang saat mereka harus bekerja ditengah Covid-19 yang tidak terlihat yang dapat menjangkiti kapan saja.

Berdasarkan hasil penelitian menjelaskan bahwa faktor penyebab terjadinya stagnasi mata pencaharian dimasa pandemi Covid-19 pada pedagang kaki lima di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo Kaliwungu Kudus adalah sebagai berikut:

a. Faktor kebijakan pemerintah

Kebijakan pemerintah menjadi faktor utama dalam sebab terjadinya stagnasi mata pencaharian pada pedagang kaki lima, karena dengan diterapkannya kebijakan mulai dari Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), *Physical Distancing*,

memberlakukan jam malam, hingga kebijakan *Work From Home* (WFH) sangat membuat pedagang sulit berjualan. Dengan begitu berdampak pada mata pencaharian yang dilakukan hingga mengalami stagnasi.

b. Faktor penurunan pendapatan akibat Covid-19

Terjadinya stagnasi juga disebabkan oleh adanya faktor penurunan pendapatan akibat Covid-19. Pendapatan menurun disebabkan pada sepiunya pembeli karena orang-orang tidak ada yang keluar. Untuk keluar pun harus mematuhi protokol kesehatan dan diperketat oleh peraturan pemerintah. Penurunan pendapatan menimbulkan kerugian bagi pedagang sampai dengan setengahnya. Jika pada waktu sebelum adanya pandemi dapat meraih keuntungan banyak, berbeda dengan saat pandemi berlangsung yang dapat merugi secara besar-besaran.

Adanya pandemi Covid-19 memberikan perubahan pada kehidupan sosial dan ekonomi para pedagang kaki lima, terutama perubahan pada mata pencaharian dan pendapatan yang diraih. Mata pencaharian yang stagnan sangat mempengaruhi kondisi perekonomian pedagang kaki lima, terlebih lagi dalam memenuhi kebutuhan hidup yang akan terasa menyulitkan. Serta pendapatan mempunyai peran penting bagi setiap orang untuk melengkapi kebutuhan hidup sehari-hari karena pendapatan merupakan hasil kerja atau usaha yang dilakukan sebagai upah atau keuntungan.

Hasil penelitian tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Dewi Ayu Hidayati, Siti Habibah dan Yuni Ratnasari dengan judul “Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Di Masa Pandemi Covid-19” yang menjelaskan bahwa penurunan ekonomi menyebabkan banyaknya pekerja yang kehilangan pekerjaan. Serta para pedagang banyak yang rugi akibat

pembeli yang sepi dan bahkan tidak ada sama sekali karena mentaati anjuran kebijakan pemerintah.⁴³

Dalam konsep ekonomi syariah, keadaan stagnasi pada mata pencaharian atau usaha merupakan keadaan yang harus dihindari karena dapat menghambat kemajuan kehidupan sehari-hari, yang dapat merugikan diri sendiri dan juga orang lain. Islam mengajarkan untuk bersikap dinamis, sehingga diperlukannya adanya rasa kebangkitan dan mampu untuk merubah pada keadaan yang lebih baik guna menunjang kebutuhan hidup. Sebagai umat muslim apabila berada dalam kondisi kesulitan, dianjurkan untuk tetap bermuhasabah diri kepada Allah SWT, dan senantiasa berfikir berusaha semaksimal mungkin sehingga akan mampu melewati ujian itu, rasa sulit yang dirasakan akan berganti dengan kemudahan.

Kebijakan pemerintah dan penurunan pendapatan mengakibatkan stagnasi pada mata pencaharian pedagang kaki lima. Bahwasanya pemberlakuan *lockdown* dan *social distancing* yang diterapkan pemerintah telah lama ada pada zaman nabi yang ditandai adanya wabah yang cukup dikenal adalah pes dan lepra. Nabi pun melarang umatnya untuk memasuki daerah yang terkena wabah.

Kebijakan yang dibuat Rasulullah terdapat dalam hadits yang diriwayatkan oleh Bukhari dan Muslim: “Jika kalian mendengar tentang wabah-wabah di suatu negeri, maka janganlah kalian memasukinya. Tetapi jika terjadi wabah di suatu tempat kalian berada, maka janganlah kalian meninggalkan tempat itu.” (HR Bukhari dan Muslim).

Dalam hadits tersebut, Rasulullah mengatasi wabah tersebut salah satunya adalah dengan menerapkan karantina atau isolasi terhadap penderita untuk mencegah wabah penyakit menular menular ke wilayah lain.⁴⁴

⁴³ Dewi Ayu Hidayati, Siti Habibah dan Yuni Ratnasari, Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Di Masa Pandemi Covid-19, *Jurnal Ilmiah Kajian Ilmu Sosial dan Budaya* 24 no. 1 (2022): 40.

⁴⁴ Mukharom dan Havis Aravik, Kebijakan Nabi Muhammad SAW Menangani Wabah Penyakit Menular dan Implementasinya Dalam Konteks Menanggulangi Coronavirus Covid-19, *Jurnal Sosial & Budaya Syar-I* 7, no. 3 (2020): 243.

Sebagai umat muslim, adanya kebijakan pemerintah yang menghambat aktivitas berdagang serta membuat terjadinya penurunan pendapatan yang luar biasa hampir 50%, senantiasa bermusababah diri dan bersabar kepada Allah SWT. Karena pandemi Covid-19 merupakan musibah seluruh umat, seperti yang diungkapkan oleh Eman Supriatna dalam penelitiannya yang berjudul “Wabah Corona Virus Disease Covid-19 Dalam Pandangan Islam” yang menjelaskan bahwa pandemi Covid-19 merupakan musibah besar yang ditakuti oleh kebanyakan manusia dan menjelaskan petunjuk yang ada didalam Al-Quran untuk menghadapi permasalahan tersebut. Diantara petunjuk-petunjuk Al-Quran yang sangat agung yaitu bahwasanya seorang hamba tidak akan ditimpa suatu musibah kecuali Allah telah menuliskan dan mentakdirkan musibah tersebut. Sebagaimana dalam firman Allah surat At-Taubah ayat 51:

قُلْ لَنْ يُصِيبَنَا إِلَّا مَا كَتَبَ اللَّهُ لَنَا هُوَ مَوْلَانَا وَعَلَى اللَّهِ فَلْيَتَوَكَّلِ الْمُؤْمِنُونَ

“Katakanlah (Muhammad), “Tidak akan menimpa kami melainkan apa yang telah ditetapkan Allah bagi kami. Dialah pelindung kami, dan hanya kepada Allah bertawakallah orang-orang yang beriman.” (QS. At-Taubah: 51).⁴⁵

Dan firman Allah dalam surat Al-Hadid ayat 22:

مَا أَصَابَ مِنْ مُصِيبَةٍ فِي الْأَرْضِ وَلَا فِي أَنْفُسِكُمْ إِلَّا فِي كِتَابٍ مِنْ قَبْلِ أَنْ نَبْرَأَهَا إِنَّ ذَلِكَ عَلَى اللَّهِ يَسِيرٌ

“Setiap bencana yang menimpa di bumi dan yang menimpa dirimu sendiri, semuanya telah tertulis dalam Kitab (Lauh Mahfuzh) sebelum Kami mewujudkannya. Sungguh, yang demikian itu mudah bagi Allah.” (QS. Al-Hadid: 22).⁴⁶

Ayat diatas menjelaskan bahwa tidaklah seorang hamba ditimpa suatu musibah kecuali apa yang Allah telah tuliskan kepadanya. Maka sungguh seorang hamba

⁴⁵ Al-Quran, At-Taubah ayat 51, *Al-Quran Al-Karim dan Terjemahnya*, 195.

⁴⁶ Al-Quran, Al-Hadid ayat 22, *Al-Quran Al-Karim dan Terjemahnya*, 540.

sangat membutuhkan kondisi tersebut untuk selalu memperbarui tingkat keimanan, memperbarui keyakinan terhadap takdir Allah SWT. Dan bahwasanya semua yang ditulis pasti terjadi, dan apa yang menimpa seorang hamba tidak akan meleset darinya dan apa yang Allah SWT inginkan pasti terjadi dan apa yang Allah tidak inginkan tidak akan terjadi.⁴⁷

Berdasarkan analisis diatas, faktor penyebab terjadinya stagnasi mata pencaharian dalam perspektif ekonomi syariah adalah sebagai seorang mukmin maka sebaiknya disamping kondisi yang stagnan, diperlukan juga peningkatan spiritual agama. Sebagai muslim semua wabah ini merupakan sebuah rahmat-nya, sebuah peringatan bagi yang berfikir untuk menjadikannya sebagai wasilah atau jalan untuk terus banyak mendekatkan diri kepada Allah SWT.

3. Analisis Kelemahan dan Kelebihan Strategi Keberlangsungan Usaha Yang Dilakukan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pertigaan Desa Kedungdowo Di Masa Pandemi Covid-19

Dalam suatu usaha, strategi yang diterapkan pasti memiliki beberapa kelemahan dan kelebihan sebagaimana pada strategi keberlangsungan usaha pedagang kaki lima di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo Kaliwungu Kudus. Adapun kelemahan dan kelebihan tersebut dijelaskan dalam tabel dibawah ini, sebagai berikut:

Tabel 4. 4 Kelemahan dan Kelebihan Strategi Keberlangsungan Usaha Dalam Menghadapi Pandemi Covid-19

Kelemahan	Kelebihan
1. Adanya pengaruh pada kualitas dagangan. 2. Penjual hanya dapat menjual dagangan lebih sedikit dibandingkan dengan sebelum adanya Covid-19, dan pendapatan otomatis	1. Merupakan strategi paling efektif dan bahan baku dapat digunakan dalam jumlah dagangan yang banyak. 2. Dagangan yang dijual berkemungkinan tidak bersisa dan

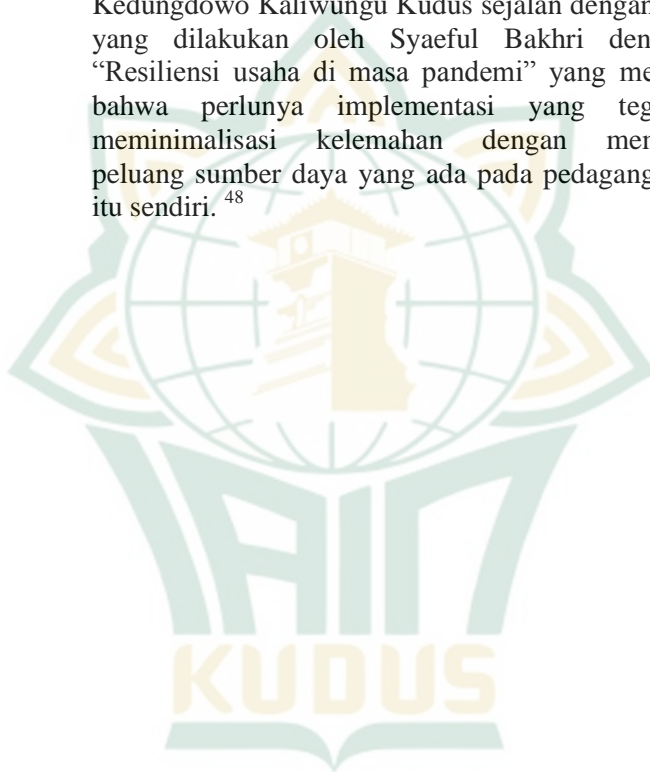
⁴⁷ Eman Supriatna, Wabah Corona Virus Disease Covid-19 Dalam Pandangan Islam, *Jurnal Sosial & Budaya Syar-I* 7, no. 6 (2020): 559-560.

<p>berkurang bila masih ada sisa dagangan.</p> <p>3. Timbulnya rasa khawatir akan sesuatu yang tidak diinginkan, dan memerlukan effort lebih dalam mempertahankan kesetiaan pembeli.</p> <p>4. Tersitanya waktu anggota keluarga untuk membantu berjualan dengan harapan dapat mempertahankan mata pencaharian utama keluarga.</p> <p>5. Banyak tenaga yang dikumpulkan serta bahan baku yang dipersiapkan.</p> <p>6. Adanya resiko dalam kualitas dagangan dan memicu kerugian bila harga jual yang diterapkan lebih sedikit dari biasanya.</p>	<p>meminimalisir kerugian.</p> <p>3. Menambah relasi pertemanan dan memudahkan dalam mempromosikan dagangan yang dijual.</p> <p>4. Menjadi semangat dan motivasi tinggi bagi pedagang, serta terasa cepat dan mudah dalam pelayanan terhadap pembeli.</p> <p>5. Adanya daya tarik pembeli dan pembeli tidak bosan dengan dagangan yang biasa dan dapat menciptakan ciri khas bagi pedagang sehingga mudah diingat pelanggan.</p> <p>6. Mampu menarik minat pembeli dibandingkan dengan dagangan pedagang lain yang sejenis.</p>
--	---

Berdasarkan kelemahan dan kelebihan dalam menerapkan strategi keberlangsungan usaha yang dilakukan pedagang kaki lima di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo Kaliwungu Kudus untuk menghadapi Covid-19 dapat diatur dan dikelola dengan baik dan semaksimal mungkin dalam memberlangsungkan usahanya di tengah bahaya pandemi. Serta diharapkan dapat menambah profit dan ketrampilan bagi para pedagang. Dengan begitu pedagang kaki lima dapat terus berjuang bangkit pada kondisi stagnasi pada mata pencahariannya yang dinilai sangat sulit dan memprihatinkan. Selalu bersikap tenang dan mampu mengendalikan diri dengan sebaik mungkin, serta selalu optimis dalam menjalankan strategi keberlangsungan

usaha selama pandemi berlangsung yang dibuktikan dengan tetap berjualannya para pedagang kaki lima ditengah terpaan kondisi yang stagnan dengan memanfaatkan kemampuan yang dimiliki untuk menghasilkan pendapatan.

Dalam mengelola kelemahan dan kelebihan pada strategi keberlangsungan usaha di masa pandemi Covid-19, pedagang kaki lima di kawasan pertigaan Desa Kedungdowo Kaliwungu Kudus sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Syaeful Bakhri dengan judul “Resiliensi usaha di masa pandemi” yang menunjukkan bahwa perlunya implementasi yang tegas untuk meminimalisasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang sumber daya yang ada pada pedagang kaki lima itu sendiri.⁴⁸



⁴⁸ Syaeful Bakhri, Resiliensi Usaha Di Masa Pandemi, Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Islam 6 no. 2 (2021): 159.