

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Kelurahan Kadilangu Demak

a. Sejarah Desa Kadilangu

Kadilangu merupakan nama lain dari Kelurahan di Kabupaten Demak. Konon ceritanya Kadilangu diambil dari sebuah kata “langu” yang dipimpin oleh Raden Sahid. Beliau ingin menyebarkan agama Islam di Demak dengan didampingi oleh Raden Fatah. Beliau juga mendirikan masjid yang jumlahnya ada empat pilar dengan bantuan para ulama yang berupa soko guru, tiang kayu pilar. Berkat keberhasilannya dalam mendirikan masjid maka Raden Fatah memberikan tanah kepada Raden Sahid yang disebut “Kadilangu”.

b. Kondisi geografis

Kelurahan Kadilangu termasuk dalam wilayah Kecamatan Demak, mempunyai luas 218,100 Ha, dengan ketinggian 4 meter di atas permukaan laut. Kelurahan Kadilangu berbatasan dengan :

Sebelah Utara : Kelurahan Bintoro, Kec. Demak

Sebelah Timur : Desa Botorejo, Kec. Wonosalam Demak

Sebelah Selatan : Desa Kendaldoyong, Kec. Wonosalam
Demak

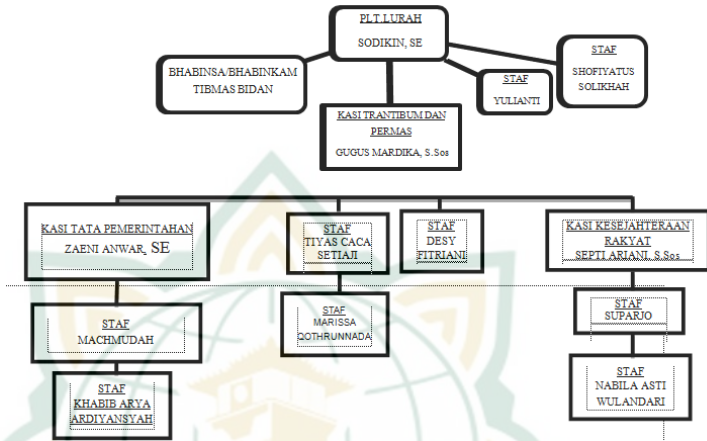
Sebelah Barat : Kelurahan Bintoro, Kec. Demak

Letak Kelurahan Kadilangu ditinjau dari jarak pusat pemerintahan Kecamatan berjarak 2 KM, jarak dari ibukota kabupaten Dati II berjarak 2 KM jarak dari Ibu Kota Provinsi Dati I berjarak 25 KM, dan jarak dari Ibukota Negara berjarak 626 KM. Kondisi wilayah dengan yang masih asli akan lahan persawahan, dan dikenal dengan produksi buah jambu air dengan kualitas terbaik.

c. Struktur Organisasi Kelurahan Kadilangu Demak

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Kelurahan Kadilangu Demak



d. Deskripsi Penduduk Kelurahan Kadilangu Demak

Penjelasan terkait kondisi penduduk baik dari segi jumlah penduduknya, agama apa saja yang dianut, mata pencahariannya apa saja, semua itu akan dibahas pada tabel berikut:

- 1) Jumlah penduduk

Tabel 4.1
Jumlah Penduduk Kelurahan Kadilangu

Laki-Laki	Perempuan	Kepala Keluarga	Kewarganegaraan	
			WNI	WNA
1.783	1.876	1.173	3.659	-

Penduduk Kelurahan Kadilangu didominasi oleh kelamin perempuan dengan jumlah penduduk 1.876 jiwa dan laki-laki 1.783 jiwa dengan jumlah keluarga 1.173 anggota keluarga dan total semua penduduk Kelurahan Kadilangu berjumlah 3.659.

2) Jumlah Penduduk Menurut Agama

Tabel 4.2
Jumlah Penduduk Menurut Agama

No	Agama	Jumlah
1	Islam	3.637
2	Kristen	14
3	Katholik	7
4	Hindu	-
5	Budha	1

Mayoritas penduduk Kelurahan Kadilangu memeluk agama Islam dengan angka 3.637, kemudian penduduk yang memeluk agama Kristen sebanyak 14 orang, penduduk yang beragama Katolik 7 orang dan agama Budha 1 orang.

3) Jumlah Penduduk Menurut Usia Masih Jenjang Pendidikan Dan Yang Sudah Bekerja

Tabel 4.3
Usia Penduduk Kelurahan Kadilangu

Kelompok Pendidikan	Rasio Usia/tahun	Jumlah
	04-06	152
	07-12	293
	13-15	326
Kelompok tenaga kerja	20-26	326
	27-40	510

Dari jumlah penduduk dilihat dari usia banyak yang berusia 27 sampai 40 tahun dengan total penduduk 510 jiwa, kemudian diikuti penduduk dengan usia 13 sampai 15 tahun sebanyak 326 jiwa dan usia 20 sampai 26 berjumlah 326 jiwa. Usia 7 sampai 12 tahun berjumlah 293 jiwa lalu penduduk diusia 4 sampai 6 tahun berjumlah 152. Rata-rata penduduk yang masih menjalani pendidikan rasio umur 4 sampai 15 tahun dan umur 20 sampai 40 tahun sudah fokus untuk bekerja.⁴⁵

4) Pendapatan Penduduk Menurut Profesi

Tabel 4.4
Pendapatan Penduduk Kadilangu Menurut Profesi
Tahun 2018

No	Jenis pekerjaan	Pendapatan
1	Pertanian	Rp. 18.511.250.000
2	Perkebunan	Rp. 989.113.600
3	Peternakan	Rp. 105.290.000
4	Perdagangan	Rp. 1.220.000.000
5	Jasa	Rp. 2.556.000.000
6	Penginapan	Rp. 98.900.000
7	Pariwisata	Rp. 272.411.000
8	Industri Rumah Tangga	Rp. 683.200.000

Sumber Data Primer: Kelurahan Kadilangu Demak

2. Makam Sunan Kalijaga

a. Profil Singkat Sunan Kalijaga

Sunan Kalijaga atau Raden Said merupakan salah satu dari kesembilan Wali yang sangat kharismatik dan berpengaruh dalam penyebaran agama Islam di Pulau Jawa, khususnya di Keajaan Demak. Sunan Kalijaga dimakamkan di Kadilangu. Kadilangu merupakan wilayah yang dihadiahkan khususnya kepada Sunan Kalijaga oleh Raden Sultan Fatah selaku Sultan dan Raja

⁴⁵ Hasil dokumentasi Kelurahan Kadilangu Demak

dari Kerajaan Demak. Kadilangu terletak sekitar 2 km dari pusat kota Demak/Masjid Agung Demak.

b. Letak Geografis Makam Sunan Kalijaga

Kompleks makam Sunan Kalijaga terletak di Kelurahan Kadilangu Kecamatan Demak Kabupaten Demak. Di dalam area kompleks makam ada empat buah bangunan, yaitu bangunan tempat peristirahatan bagi para penziarah, bangunan tempat pendaftaran tamu, bangunan makan Pangeran Wijil ke V (merupakan cucu dari Sunan Kalijaga), bangunan makam sunan Kalijaga. Sedangkan di dalam gedung makam Sunan Kalijaga selain sunan Kalijaga dan istri ada beberapa makam lain yaitu putri-putri Sunan Kalijaga antara lain Panembahan Hadi, Ratu Retno Pembayun, Ratu Panenggak, Raden Abdurachman. Kemudian Abdi Kinasih Sunan Kalijaga yaitu Kyai Derik dan Nyai Derik, disisi sebelah timur makam Dewi Roso Wulan (adik Sunan Kalijaga) dan sebelah barat makam Raden Tumenggung Wilotikto (ayah Sunan Kalijaga).

Bangunan induk makam Sunan Kalijaga telah mengalami pemugaran oleh presiden R.I. pertama yaitu Ir. Soekarno yaitu sekitar tahun 1963-1964. Kemudian pada tahun 2001 Yayasan Sunan Kalijaga Kadilangu telah mereno/vasi sirap atap makam Sunan Kalijaga hingga sampai sekarang kondisinya masih cukup baik. Kompleks area makam Sunan Kalijaga adalah merupakan pemakaman khusus bagi para ahli waris keturunan Sunan Kalijaga dan keluarganya, sehingga bukan merupakan kuburan umum. Makam Sunan Kalijaga dibuka pada hari Jum'at Pon, Jum'at pahing dimulai pada jam 08.00 sampai 17.00 sebelum gedung makam Sunan Kalijaga dibuka, diadakan upacara doa tahlil oleh sesepuh (sesepuh adalah tokoh spiritual yang menjalankan prosesi spiritual dan adat istiadat) dan kerabat keturunan ahli waris Sunan Kalijaga. Setelah doa tahlil selesai dilaksanakan kemudian pintu gedung makam dibuka oleh juru kunci, dilanjutkan dengan proses ziaroh makam Sunan Kalijaga sesuai dengan tata cara di atas.

c. Masjid Sunan Kalijaga

Masjid Sunan Kalijaga merupakan masjid yang terletak dikompleks makam Sunan Kalijaga. Masjid ini dapat langsung dilihat apabila para pengunjung masuk

melalui jalur belakang. Masjid ini terletak dikelurahan Kadilangu tepat disamping makam Sunan Kalijaga, arsitektur masjid Kadilangu sama dengan masjid agung Demak berbentuk joglo dengan atap susun tiga. Masjid Kadilangu juga sering disebut masjid wali, karena didirikan oleh Kanjeng Sunan Kalijaga. Pendirian masjid Kadilangu didirikan pada tanggal 16 Dzulhijah tahun 1456. Pendirian masjid didirikan pada bulan Dzulhijah dengan dasar karena ingin menghormati hari raya haji. Itulah sebabnya pada bulan Dzulhijah masyarakat menyelenggarakan perayaan tradisional yang disebut besaran (gerebek besar).

d. Acara Adat di Wisata Makam Sunan Kalijaga Kadilangu Demak

1) Gerebek Besar Demak

Gerebek besar demak merupakan sebuah acara budaya tradisional besar yang mejadi salah satu ciri khas Demak. Tradisi grebek besar Demak ini berlangsung setiap tahun pada tanggal 10 Dzulhijah saat Idul Adha. Dimeriahkan dengan karnaval kerap budaya yang dimulai dari pendopo Kabupaten Demak hingga ke makam Sunan Kalijaga yang terletak di Desa Kadilangu, jaraknya sekitar 2 kilometer dari tempat mulai acara.

2) Haul Sunan Kalijaga

Mengenang wafatnya Sunan Kalijaga, selalu diadakan acara haul yang jatuh pada tanggal 10 Muharram. Kegiatan haul ini diisi dengan khotil quran, pengajian umum, sholawat, selamatan, dan santunan.

3) Ruwatan Massal

Acara ruwatan massal adalah upacara adat yang digelar pada bulan Rajab oleh ahli waris Sunan Kalijaga di Pendopo Notobratan, Kelurahan Kadilangu, Kecamatan Demak Kota. Ruwatan massal dilakukan dua kali dalam setahun, jatuh pda Minggu terakhir pada bulan Rajab dan Muharram.

3. Yayasan Sunan Kalijaga Kadilangu

Yayasan Sunan Kalijago Kadilangu berdiri pada hari Jumat tanggal 19 Februari 1999 Akte Notaris Liswati, SH No. 7 tanggal 19 Februari 1999 dengan berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945 sebagai satu-satunya asas

bagi Yayasan Sunan Kalijaga Kadilangu dalam kehidupan bermasyarakat, berbangsa dan bernegara.

a. Struktur Organisasi Yayasan Sunan Kalijaga Kadilangu

Tabel 4.5
Struktur Organisasi Yayasan Sunan Kalijaga
Kadilangu

Pembina	Ketua : R. Agus Supriyanto, SH Anggota : R.A. Hermin, R. Harsono
Pengurus	Ketua : R. Purwo Adhi Nugroho Sekertaris : R. Mike Santana Bendahara : R. A. Titik Heri S, S.Pd
Pengawas	Ketua : R. Joko Dwinanto Anggota : R. Wahyu Sugiantoro, R. Kurniadhi Satrio Utomo

- a. Tujuan didirikan Yayasan Sunan Kalijaga Kadilangu
- a) Menyelamatkan harta peninggalan Sunan Kalijaga baik fisik atau non fisik, agar tetap ada dan bermanfaat untuk kepentingan anak cucu dari Sunan Kalijaga dan masyarakat untuk sepanjang masa
 - b) Mengurus, merawat dan melestarikan benda-benda peninggalan Sunan Kalijaga, baik yang bergerak maupun tidak bergerak
 - c) Memberikan pengabdian kepada bangsa, khususnya dalam lapangan pendidikan keagamaan, sosial, keagamaan keterampilan kemanusiaan dan penyantunan anak yatim
 - d) Mendidik, mengarahkan masyarakat, khususnya anak didik agar menjadi insan yang berpengetahuan terampil, cakap, berbudi luhur, bertakwa kepada tuhan yang maha esa serta berguna bagi nusa dan bangsa (Akte Notaris No. 7 tanggal 19 Februari 1999 Pasal 3)

b. Tugas Yayasan Sunan Kalijaga Kadilangu

Adapun tugas dari Yayasan Sunan Kalijaga Kadilangu yakni:

- a) Melaksanakan kegiatan materil di makam dengan dibantu Juru Kunci dan Karyawan
- b) Pelaksanaan kegiatan materil di masjid dengan dibantu Imam masjid dan punggowo masjid
- c) Pengelolaan tanah wakaf
- d) Pembenahan infastruktur, khususnya mengenai lingkungan makam dan masjid

4. Paguyuban Pedagang Sunan Kalijaga

Pedagang yang meramaikan makam Sunan Kalijaga memiliki sebuah organisasi yang menaunginya. Tujuan dibentuk paguyuban pedagang-pedagang adalah untuk mengorganisir semua pedagang, mensejahterakan semua pedagang, mengetahui semua permasalahan pedagang.⁴⁶ Paguyuban pedagang makam Sunan Kalijaga dibedakan menjadi 4 paguyuban, setiap paguyuban memiliki ketua masing-masing, dan 4 ketua paguyuban di koordinir oleh satu ketua bernama Pak Zainal Arifin. Dari 4 paguyuban pedagang makam Sunan Kalijaga yaitu sebagai berikut :

1) PPKD (Paguyuban Pedagang Kadilangu Demak)

Terdiri dari outlet-outlet yang bangunannya seragam mulai dari gapura pintu masuk jalan setapak menuju makam samai outlet-outlet disebelah selatan setelah masjid Sunan Kalijaga. paguyuban Pedagang Kadilangu Demak ini beranggotakan 114 orang dan diketuai oleh Pak Wawan.

2) WARSO (Warung dan Souvenir)

Terdiri dari outlet-outlet disepanjang jalan Raden Sahid mulai dari parkir bus dampai gapura menuju makam Sunan Kalijaga. beranggotakan 46 orang dan diketuai oleh Pak Untung.

3) RODA AS (Ronde dan Asongan)

Terdiri dari pedagang-pedagang wedang ronde dan asongan yang menjajakan dagangannya di sekita parkir bus wisata religi makam Sunan Kalijaga Kadilangu Demak. Beranggotakan 174 orang dan diketuai oleh Pak Basuki.

⁴⁶ Zainal Arifin, wawancara oleh penulis, 14 Juni 2022, informan 11, transkrip.

4) LODAS (Los Dasaran)

Terdiri pedagang-pedagang yang tidak memiliki outlet dan menjajakan dagangannya hanya dengan fasilitas dasaran. Tersebar disepanjang jalan setapak arah brat makam. Berjumlah 50 orang dan diketuai oleh Pak Zainal Arifin. Dulu jumlahnya banyak, namun setelah mendapat binaan koperasi sekarang banyak yang memiliki outlet.⁴⁷

5. Profil Pedagang Makam Sunan Kalijaga

a. Status Kepemilikan dan Lama Usaha

Pedagang makam Sunan Kalijaga dapat diartikan sebagai pedagang yang berjualan di area makam Sunan Kalijaga, baik di dalam kompleks makam Sunan Kalijaga, atau di area luaran yang tidak jauh dari lokasi makam Sunan Kalijaga. Pedagang yang menghiasi area makam bermacam-macam, dari pedagang yang bersifat kebutuhan primer sekunder juga tersier.

Pedagang makam Sunan Kalijaga rata-rata penduduk asli Kelurahan Kadilangu sendiri kemudian juga dari luar wilayah Kelurahan Kadilangu, mereka yang berdagang di kawasan makam pun rata-rata cukup lama rumah mereka terletak di area kompleks makam Sunan Kalijaga, lapak yang digunakan pun merupakan kepemilikan pribadi karena lahan rumah dan toko menjadi satu lahan, bagi pedagang dari penduduk asli kawasan makam Sunan Kalijaga mereka berjualan hampir 24 jam. Sebagian pedagang rata-rata tidak hanya berjualan namun ada yang berprofesi sebagai guru, pegawai di desa, pekerja pabrik, memiliki usaha lain seperti pedagang beras.

Pedagang di area makam Sunan Kalijaga rata-rata hampir 3 tahun ke atas bertahan berdagang di area makam. Ada beberapa pedagang yang menyewa tempat di kawasan makam Sunan Kalijaga, mereka datang dari luar wilayah Kelurahan Kadilangu, bagi mereka yang datang dan hanya menyewa tempat di kawasan makam Sunan Kalijaga pun tidak jauh alamatnya, masih tetangga Kelurahan Kadilangu.⁴⁸ Kemudian kondisi di atas juga

⁴⁷ Zainal Arifin, wawancara oleh penulis, 14 Juni 2022, informan 11, transkrip.

⁴⁸ Sodikin, wawancara oleh penulis, 3 Juli, 2022, informan 10, transkrip.

dijelaskan oleh ketua paguyuban pedagang makam Sunan Kalijaga yaitu bapak Zainal Arifin, beliau menuturkan bahwa pedagang yang berjualan di makam Sunan Kalijaga dan masuk sebagai anggota paguyuban pedagang mayoritas orang Kadilangu sendiri, rumah dan lapak yang mereka gunakan milik sendiri namun beberapa ada yang sewa juga. Pedagang rata-rata tidak hanya fokus sebagai pedagang namun memiliki sampingan pekerjaan disektor lain.⁴⁹

Penulis mendapatkan hasil wawancara mengenai motivasi mereka memilih sebagai pedagang dan memilih lokasi di kawasan makam Sunan Kalijaga, beberapa ada yang menjawab dari segi kondisi makam yang ramai dari pengunjung setiap tahunnya, menambah penghasilan karena merasa penghasilan dari profesi yang sebelumnya dirasa belum cukup, itu menjadi alasan mereka memilih lokasi makam Sunan Kalijaga untuk berdagang belum lagi ada yang memilih menjadi profesi sebagai pedagang karena turun-temurun. Keadaan ramainya pengunjung membuat kondisi ekonomi para pedagang kawasan makam Sunan Kalijaga membaik. Seperti halnya bapak Ahmad Maksam yang memilih nyambi sebagai pedagang seni Kaligrafi dan alat-alat rebana karena dirasa hasil yang didapat dari guru belum bisa mencukupi kebutuhannya sehari-hari.⁵⁰

b. Usia Pedagang

Pedagang yang sangat banyak menghiasi kawasan makam Sunan Kalijaga memiliki rasio usia yang cukup bervariasi. Dari data yang peneliti kumpulkan para pedagang sudah berjualan semenjak mereka menginjak bangku SMA meskipun hanya membantu orang tuanya berjualan. Selebihnya terdapat pedagang yang setelah lulus perguruan tinggi memilih untuk menjadi pedagang di kawasan makam Sunan Kaijaga sembari mencari pekerjaan lain.

Usia pedagang di kawasan makam Sunan Kalijaga dikisaran 15 sampai 50 tahun. Pedagang yang masih

⁴⁹Zainal Arifin, wawancara oleh penulis, 14 Juni 2022, informan 11, transkrip.

⁵⁰Ahmad Maksam, wawancara oleh penulis, 03 Juni 2022, informan 7, transkrip.

berusia muda kebanyakan pedagang dengan menggunakan roda, seperti angkringan, pedagang siomay, pedagang minuman. Kemudian pedagang yang baru lulus perguruan tinggi atau yang seusia 19-25 tahun berjualan dilapak-lapak dengan kondisi dagangan yang cukup, seperti pedagang pakaian, souvenir. Selanjutnya pedagang yang rentan usia 26 tahun sampai 50 tahun kebanyakan pedagang pakaian dengan jumlah modal besar, lalu warung-warung makan, pedagang oleh-oleh makanan, dan warung-warung sembako.

c. Pendapatan Usaha

Berdagang dipastikan berorientasi pada laba. Akan tetapi ada hal yang mesti dipahami dari aspek para pedagang mendapat pasokan barang yang dijual, dari manakah penghasilan utama pedagang-pedagang makam Sunan Kalijaga, kemudian mengenai pengalaman berdagang. Jawaban yang didapat bervariasi, ada yang pernah memiliki pengalaman sebelumnya. Para pedagang yang menjadi informan menjelaskan mengenai pasokan barang yang didapat bisa dari sales yang datang ke lokasi makam Sunan Kalijaga langsung, kemudian ada sebagian yang mendapatkan pasokan barang atau bahan baku untuk dijual dari pasar sekitaran Demak, kemudian ada dari Kudus. Seperti wawancara penulis dengan pedagang pakaian dan kopyah yaitu Mbak Farida, beliau menuturkan bahwa pasokan barang yang dia dapat bisa dari sales yang datang dari Pekalongan, kemudian ada pula dari Demak.⁵¹

Dengan adanya sales yang datang memudahkan para pedagang untuk mendapat pasokan barang tanpa harus menghabiskan waktu dan uang untuk bepergian mencari produk untuk didagangkan. Dilain hal tentu barang yang didapat menggunakan dana dari hasil yang didapat ketika berdagang. Penghasilan para pedagang dikawasan makam Sunan Kalijaga bervariasi, karena penulis mencoba mencari narasumber dengan berbagai latar belakang dagangan yang berbeda-beda. Penghasilan yang didapat oleh pedagang di kawasan makam Sunan Kalijaga ada yang 3 juta dalam sebulan, kemudian ada

⁵¹Umi Farida, wawancara oleh penulis, 29 Maret 2022, informan 1, transkrip.

yang sampai 25 juta dalam sebulan. Pedagang merasakan penghasilan yang didapat cukup besar ketika berdagang dihari Jum'at sampai Minggu apalagi jum'at Kliwon, apabila dihari Senin sampai Kamis tidak terlalu besar karena pengunjung yang datang agak sepi. Keadaan demikian dirasakan oleh Bapak Sholeh yang mendapatkan penghasilan dalam sebulan bisa sampai 15 juta sampai 25 juta dan keadaan ramainya pengunjung biasanya di hari Jum'at sampai Minggu dan Jum'at Kliwon.⁵²

Penghasilan yang didapat cukup menggiurkan, mengingat pengunjung makam tidak pernah surut. Penghasilan yang didapat dari pedagang bisa dikatakan sangat membantu perkeconomian. Keadaan tersebut sesuai dengan dinyatakan oleh ketua paguyuban Bapak Zainal Arifin, tuturnya bahwa keadaan perekonomian pedagang sangat dibantu dikarenakan wisata makam Sunan Kalijaga.⁵³

B. Deskripsi Data Penelitian

Dalam kegiatan penelitian kualitatif tentu data penelitian didapatkan dari informan. Informan tersebut dicari sesuai kriteria yang peneliti tentukan, apakah informan ini dapat memberikan data yang dibutuhkan peneliti atau tidak. Maka di bawah ini terdapat beberapa informan yang menjadi subjek penelitian yang rasa dapat memberikan semua data sesuai dengan judul dari penelitian ini. Informan tersebut ialah pedagang di area makam Sunan Kalijaga, ketua Yayasan Sunan Kalijaga, ketua Paguyuban Pedagang Sunan Kalijaga, dan petugas pengelola makam Sunan Kalijaga. Data yang peneliti dapatkan berbentuk hasil wawancara yang nantinya akan diolah dan dijabarkan menjadi sub-sub bab pada pembahasan berikutnya.

1. Kondisi Pedagang Di Area Makam Sunan Kalijaga Ketika Pandemi COVID-19

Kondisi para pedagang diartikan sebagai kondisi usahanya apakah berjalan baik atau tidak. Seperti halnya data yang telah peneliti dapatkan dilapangan berupa hasil wawancara dan observasi peneliti. Saat pandemi COVID-19 hanya sedikit

⁵² Sholeh, Wawancara oleh penulis, 1 Juni 2022, informan 9, transkrip.

⁵³ Zainal Arifin, wawancara oleh penulis, 14 Juni 2022, informan 11, transkrip.

pedagang di kawasan wisata religi makam Sunan Kalijaga yang berjualan. Peneliti mendapatkan 9 informan yang berhasil diwawancarai. Sebelum pandemi mereka semua berjualan seperti biasanya. Namun setelah pandemi COVID-19, ada 2 informan memilih menutup tokonya karena sepi pembeli akibat makam Sunan Kalijaga tutup.

Hal tersebut diwakili oleh pedagang bernama Ibu Lukama pedagang souvenir. Dirinya menjelaskan bahwa saat pandemi COVID-19 terpaksa menutup dagangannya. Alasan Ibu Lukama menutup tokonya karena sepi pembeli makam Sunan Kalijaga ditutup. Dirinya memilih menutup tokonya dan lebih bergantung pada penghasilan suaminya yang masih bekerja saat pandemi COVID-19.⁵⁴

Berbeda dengan 7 dari 9 informan lainnya yang memilih tetap membuka tokonya meskipun saat pandemi COVID-19 keadaan makam Sunan Kalijaga ditutup. Alasan mereka tetap bertahan berjualan karena penghasilan utama dikeluarga mereka adalah dengan berjualan.

Seperti salah satu pedagang bernama Mas Taufik sebagai pedagang pakaian yang menuturkan bahwa meskipun saat pandemi dirinya tetap berjualan meskipun sepi pembeli akibat makam Sunan Kalijaga ditutup. Karena dirinya menjelaskan bahwa penghasilan utama keluarganya hanya dari lapaknya yang sekarang, bagaimanapun keadaannya Mas Taufik tetap harus berjualan karena harus memenuhi kebutuhan.⁵⁵

Hal ini juga dibenarkan oleh ketua Paguyuban Pedagang Sunan Kalijaga bernama Pak Zainal Arifin, bahwa semua total pedagang di makam Sunan Kalijaga kira-kira hampir 400 pedagang, dan yang masih tetap berjualan saat pandemi ketika makam Sunan Kalijaga ikut ditutup, mungkin hanya 10% dari total semua pedagang di area makam Sunan Kalijaga.⁵⁶

Pada saat sebelum pandemi kondisi usaha para pedagang di kawasan makam Sunan Kalijaga cukup makmur. Karena ramainya pengunjung setiap hari, dan selalu memenuhi lapak-lapak pedagang di kawasan tersebut. Namun setelah pandemi kondisi usaha mereka sepi sebab wisatawan makam Sunan Kalijaga hampir tidak ada yang datang karena tutup.

⁵⁴ Lukama, wawancara oleh penulis, 1 Juni 2022, informan 4, transkrip.

⁵⁵ Taufik, wawancara oleh penulis, 29 Maret 2022, informan 2, transkrip.

⁵⁶ Zaenal Arifin, wawancara oleh penulis, 14 Juni 2022, informan 11, transkrip.

Hal ini disampaikan oleh informan bernama Pak Wawan yang berprofesi sebagai pedagang wedang ronde, sebelum pandemi pembeli selalu ramai karena kebetulan lapaknya ada dipusat makam, setiap orang yang sudah ziarah pasti lewat ke lapaknya, yang mampir bisa rombongan puluhan orang. Namun setelah pandemi penziarah sepi dan terkadang dagangannya masih tersisa banyak.⁵⁷

Sama halnya dengan pernyataan dari Mbak Firda Ayudia, kondisi usahanya sebelum pandemi COVID-19 selalu dikerumuni oleh pembeli, sampai-sampai dirinya kewalahan. Dalam sehari bisa menjual 30 porsi. karena lapaknya terletak didekat pintu keluar para wisatawan yang sudah berziarah, dan dipastikan melawati dagangannya. Namun saat pandemi kondisi dagangannya sepi sebab makam ditutup dan sebagian orang hanya bisa berziarah diteras depan pintu masuk makam tidak ada yang boleh keluar masuk makam saat pandemi, itu menyebabkan Mbak Firda sepi pembeli.⁵⁸

Berdasarkan hasil wawancara di atas, bahwa sebelum pandemi usaha mereka berjalan lancar dan laris. Namun setelah pandemi usaha mereka sepi dan susah mendapat penghasilan karena wisatawan tidak ada yang hendak berziarah karena makam ditutup.

2. Pendapatan Para Pedagang Makam Sunan Kalijaga Sebelum dan Selama Pandemi COVID-19

Pendapatan merupakan sebuah tujuan akhir dari usaha yang dijalankan seorang pedagang. Pendapatan dapat dikatakan sebagai tolak ukur kemajuan sebuah usaha. Seperti halnya pendapatan para pedagang di area makam Sunan Kalijaga, sebab pandemi pemasukan mereka berkurang. Pendapatan para pedagang di area makam Sunan Kalijaga saat sebelum pandemi dirasa baik-baik saja, namun setelah pandemi omzetnya menurun sampai 90%.

Hasil wawancara bersama informan bernama Umi Farida yang berprofesi sebagai pedagang pakaian, dirinya menjelaskan bahwa sebelum pandemi penghasilannya yang ia dapat bisa mencapai 3-5 juta dalam sebulan. Namun kala pandemi

⁵⁷ Wawan, wawancara oleh penulis, 3 Juni 2022, informan 6, transkrip.

⁵⁸ Firda Ayudia, wawancara oleh penulis, 2 Juni 2022, informan 3, transkrip.

lapaknya amat sepi dari pembeli, dan dirinya memilih untuk tidak berjualan saat pandemi.⁵⁹

Keadaan yang sama juga dirasakan Ibu Lukama yang berprofesi sebagai pedagang souvenir, beliau menuturkan bahwa sebelum adanya pandemi COVID-19 setidaknya 2-3 juta ia dapatkan perbulannya. Akan tetapi setelah pandemi COVID-19 mewabah, Ibu Lukama memilih tidak berjualan karena sepi pembeli akibat makan Sunan Kalijaga ditutup.⁶⁰

Dilain keadaan ada beberapa pedagang yang tetap memilih berjualan, meskipun begitu mereka juga mengamini akan keadaan pendapatan usahanya yang menurun drastis setelah datangnya pandemi COVID-19.

Seperti penjelasan yang dialami informan bernama Pak Sholeh pedagang kopyah dan makanan ringan. Sebelum pandemi pendapatannya bisa mencapai 4-6 juta dalam sebulan, akan tetapi setelah pandemi omzetnya turun besar. Beliau hanya bisa menjual peci songkok hitam dengan harga 30 ribu, dalam waktu seminggu hanya bisa menjual 3 peci songkok hitam berarti total hanya 90 ribu pendapatannya.⁶¹

Sama halnya dengan Pak Wasiurahman sebagai pedagang angkringan, menjelaskan pendapatannya sebelum pandemi COVID-19 bisa mendapatkan pemasukan 2 juta/bulan. namun setelah pandemi COVID-19 mewabah, penghasilannya turun, dalam sehari berjualan dirinya hanya mendapat kurang dari 100 ribu perhari.⁶²

Kemudian pernyataan Firda Ayudia yang berprofesi sebagai pedagang siomay menuturkan keadaan pendapatan yang sebelumnya bisa mencapai 5 juta/bulan, setelah adanya pandemi COVID-19 pendapatannya menurun menjadi 1,2 juta/bulan.⁶³

Selanjutnya Ibu Lina yang berprofesi sebagai pedagang sembako menyampaikan kondisi pendapatannya yang sebelum

⁵⁹ Umi farida, wawancara oleh penulis, 29 Maret 2022, informan 1, transkrip.

⁶⁰ Lukama, wawancara oleh penulis, 1 Juni 2022, informan 4, transkrip.

⁶¹ Sholeh, wawancara oleh penulis, 11 Juni 202, informan 9, transkrip.

⁶² Wasiurahman, wawancara oleh penulis, 20 Juni 2022, informan 8, transkrip.

⁶³ Firda Ayudia, wawancara oleh penulis, 2 Juni 2022, infroman 3, transkrip.

pandemi bisa sampai 2-3 juta/bulan namun setelah pandemi COVID-19 kisaran 1 juta/bulan.

Selanjutnya hasil wawancara dengan Bapak Wawan yang berprofesi sebagai pedagang wedang ronde. Beliau menuturkan tentang pendapatannya sebelum pandemi dalam sehari bisa dapat 300-600 ribu jika kondisi ramai pembeli seperti hari Jum'at sampai Minggu, dan Jum'at Kliwon khususnya. Namun dilain hari itu paling sedikit hanya 200 ribu/harinya. Namun setelah pandemi COVID-19, Bapak Wawan hanya bisa mendapat penghasilan 300 ribu dalam waktu seminggu, berbanding jauh dari pendapatannya sebelum pandemi.⁶⁴

Kemudian hasil wawancara bersama Mas Taufik yang berprofesi sebagai pedagang pakaian. Dirinya menjeaskan pendapatannya sebelum pandemi 3 juta/bulan. Setelah pandemi COVID-19 penghasilannya hanya bisa didapat dari menjual songkok hoga 30 ribu, dengan jangka waktu satu minggu paling bisa menjual 2 peci songkok.⁶⁵

Selanjutnya pernyataan dari Bapak Ahmad Maksum pengrajin kaligrafi tentang kondisi pendapatannya sebelum pandemi 2-3 juta. Namun setelah pandemi Bapak Ahmad Maksum menjelaskan masih ada beberapa orang yang tetap membeli produknya meski tidak sebanyak sebelum pandemi.⁶⁶

Berdasarkan uraian hasil wawancara di atas, maka data dari semua pendapatan sebelum pandemi dan selama pandemi dapat dilihat pada tabel berikut.

⁶⁴Wawan, wawancara oleh penulis, 3 Juni 2022, informan 6 , transkrip.

⁶⁵ Taufik, wawancaa oleh penulis, 29 Maret 2022, informan 2, transkrip.

⁶⁶ Ahmad Maksum, wawancara oleh penulis 3 Juni 2022, informan 7, transkrip.

Tabel 4.6
Data Pendapatan Pedagang Sebelum dan Selama Pandemi COVID-19

No	Nama Informan	profesi	Pendapatan Pedagang	
			Sebelum COVID-19	Setelah COVID-19
1	Umi Farida	Pedagang Pakaian	3-5 juta/bulan	–
2	Taufik	Pedagang Pakaian	3 juta/bulan	240 ribu/bulan
3	Firda Ayudia	Pedagang Siomay	5 juta/bulan	1,2 juta/bulan
4	Ibu Lukama	Pedagang Souvenir	2-3 juta/bulan	–
5	Lina	Pedagang Warung Sembako	2-3 juta/bulan	1 juta/bulan
6	Wawan	Pedagang Wedang Ronde	8,2 juta/bulan	1,2 juta/bulan
7	Ahmad Maksum	Pedagang Kerajinan Kaligrafi	2-3 juta/bulan	–
8	Wasiurohman	Pedagang Angkringan	600 ribu/hari	100/hari
9	Sholeh	Pedagang Kopyah Dan Makanan Ringan	4-6 juta/bulan	360 ribu/bulan

Sumber data: Diolah peneliti tahun 2022

3. Upaya Pedagang di Area Makam Sunan Kalijaga Dalam Mempertahankan Usahanya di Kala Pandemi COVID-19

Usaha harus bisa dipertahankan dengan berbagai upaya agar tujuan dari didirikannya usaha itu tercapai. Beberapa upaya yang dilakukan para pedagang makam Sunan Kalijaga saat pandemi usahanya dengan terus berjualan. Seperti yang disampaikan oleh pernyataan Mas Taufik yang berprofesi sebagai pedagang pakaian. Dirinya mengutarakan mengenai upayanya mempertahankan usahanya saat pandemi dengan terus berjualan bagaimanapun keadaannya. Karena Mas Taufik meyakini soal rizki Allah sudah yang mengatur hal itu.⁶⁷

Sama halnya dengan Pak Sholeh yang menuturkan, bahwa upayanya agar terus bisa mempertahankan usaha, dengan terus berjualan. Meskipun keadaan usahanya sepi dari pembeli sebab makam Sunan Kalijaga ditutup akibat adanya COVID-19. Dirinya tetap berdoa kepada Allah dan meyakini bahwa Allah lah yang memberi rizki meski saat pandemi COVID-19.⁶⁸

Selama pandemi kebijakan penutupan makam Sunan Kalijaga dan adanya kebijakan *sosial distancing*, semua orang dilarang keluar rumah, memberikan dorongan tersendiri bagi para pedagang yang ada dikawasan tersebut untuk mencari cara agar usahanya tetap berjalan. Upaya yang dilakukan ialah seperti berjualan online agar bisa sedikit menghindari kerumunan. Beberapa pedagang melakukan berbagai upaya agar usahanya tetap bertahan. Seperti halnya yang dilakukan oleh pedagang bernama Mas Taufik, dirinya mencoba berupaya memposting produk dagangannya di aplikasi WhatsApp, dengan tujuan agar dagangannya dapat terjual saat pandemi.⁶⁹

Cara demikian dilakukan pula oleh Pak Ahmad Maksum yang mencoba merambah jualan di online seperti WhatsApp dan Facebook agar cakupan konsumennya lebih luas lagi, tidak melulu mengandalkan penghasilannya dari warga lokal dan penziarah saja.⁷⁰

⁶⁷ Taufik, wawancara oleh penulis, 29 Maret 2022, informan 2, transkrip.

⁶⁸ Sholeh, wawancara oleh penulis, 3 Juni 2022, informan 9, transkrip.

⁶⁹ Taufik, wawancara oleh penulis, 29 Maret 2022, informan 2, transkrip.

⁷⁰ Ahmad Maksum, wawancara oleh penulis 3 Juni 2022, informan 7, transkrip.

Seorang pedagang tentu selalu berhadapan dengan konsumen. Setiap harinya mereka harus bertemu dengan konsumen secara langsung dan identik dengan transaksi yang bersifat cepat dalam arti kata lain. Saat berbicara mengenai konsumen, pedagang harus melakukan berbagai upaya agar konsumen rela merogoh kocek dompetnya dan membeli produk dari yang pedagang jual apalagi saat pandemi. Pedagang makam Sunan Kalijaga memiliki upaya tersendiri untuk membuat konsumen membeli produknya saat pandemi COVID-19

Seperti yang hasil wawancara dengan pedagang bernama Bapak Sholeh. Dirinya mengungkapkan bahwa upaya agar usahanya tetap bertahan saat pandemi yaitu dengan meningkatkan pelayanan, bersikap ramah. Upaya itu dilakukan dengan tujuan agar konsumen senang dan mau membeli barangnya.⁷¹

Pernyataan Bapak Sholeh senada pula dengan pernyataan Mas Taufik. Dirinya mengungkapkan bahwa upaya agar usahanya tetap bertahan saat pandemi ialah saat ada segelintir konsumen yang hendak membeli produknya, Mas Taufik harus memberikan pelayanan yang total, praktiknya ketika pembeli menanyakan produk tertentu dan mencari-cari, dengan sigap Mas Taufik mencarikan barang yang dimaksud oleh pembeli tersebut.⁷²

Namun dalam usaha sering kita mengenal tentang adanya modal usaha. Modal bisa adalah sebuah hal yang penting agar, karena sebuah usaha apalagi usaha yang dibangun sendiri harus ada modal, baik modal untuk membeli barang dagangan atau sebagainya yang sekiranya menunjang sebuah usaha agar lebih maju. Apalagi saat pandemi yang terbilang pedagang kesusahan bagaimana caranya agar usahanya tetap berjalan dari segi pemodal. Mereka harus berusaha mencari modal agar usahanya tetap bertahan saat pandemi.

Seperti hasil wawancara bersama Pak Wasiurahman pedagang angkringan di kawasan makam Sunan Kalijaga, dirinya menuturkan bahwa upaya agar jualannya tetap bertahan saat pandemi yaitu dengan mencari modal untuk belanja kebutuhan dagangan. Terkadang dirinya mencari pinjaman ke

⁷¹ Sholeh, wawancara oleh penulis, 11 Juni 2022, informan 9, transkrip.

⁷² Taufik, wawancaa oleh penulis, 29 Juni 2022, informan 2, transkrip.

temannya atau saudaranya. Lalu mencari penghasilan dengan menjadi supir, dan nanti hasilnya dipakai untuk memodali usahanya agar tetap berjalan.⁷³

Berbeda dengan Mbak Firda Ayudia pedagang siomay, dirinya lebih berupaya untuk mengurangi porsi dagangan karena saat pandemi sepi pembeli akibat makam Sunan Kalijaga ditutup, menjadikan tidak adanya wisatawan yang membeli dagangannya. Saat pandemi dagangannya selalu tersisa banyak, jadi agar tidak banyak dagangan yang terbuang, mengurangi porsi jualannya saja.⁷⁴

Dalam beniaga tentu selalu ada tawar menawar antara konsumen dan pedagang. Pedagang di area makam Sunan Kalijaga melakukan upaya agar konsumen mau membeli dagangannya saat pandemi COVID-19. Seperti yang disampaikan dair hasil wawancara bersama Pak Sholeh, menuturkan bahwa saat pandemi COVID-19, apabila ada konsumen yang hendak membeli dagangannya, maka selalu ada diskon harga, agar konsumen senang berbelanja ditempatnya.⁷⁵

Hal yang sama juga dilakukan oleh Pak Ahmad Maksum pedagang kerajinan kaligrafi, dirinya mengutarakan bahwa ada upaya memberi diskon dari barang yang dirinya jual ke konsumen, jumlah diskon yang diberikan biasanya 10% dari harga yang ditawarkan.⁷⁶

Sebagai pedagang yang memang menjual sebuah produk berbentuk barang, tentunya harus selalu menjaga kualitas produknya. Tujuan dari menjaga kualitas produk yang dijual adalah supaya konsumen senang, ada loyalitas yang nantinya memberi keuntungan bagi pedagang itu sendiri.

Seperti pernyataan dari Ibu Lina yang berprofesi sebagai pedagang warung sembako, ada upaya yang ia lakukan supaya produknya bisa tetap terjaga baik. Upaya kecil yang dirinya lakukan agar bisa menjaga kualitas produknya saat pandemi ialah sebisa mungkin minuman-minuman yang dirinya jual ke konsumen harus selalu dalam keadaan dingin, mengingat

⁷³ Wasiurahman, wawancara oleh penulis, 20 Juni 2022, informan 8, transkrip.

⁷⁴ Firda Ayudia, wawancara oleh penulis, 2 Juni 2022, infroman 3, transkrip.

⁷⁵ Sholeh, Wawancara oleh penulis, 1 Juni 2022, informan 9, transkrip.

⁷⁶ Ahmad Maksum, wawancara oleh penulis, 03 Juni 2022, informan 7, transkrip.

wilayah kota Demak sendiri yang cuacanya cukup panas, konsumen dominan mencari minuman yang dingin-dingin.⁷⁷

C. Analisis Data Penelitian

Setelah peneliti mendapatkan data penelitian dari hasil observasi dan wawancara melalui informan-informan yang dimintai informasi, maka langkah selanjutnya yaitu peneliti akan menganalisis data yang telah didapatkan baik itu melalui kajian teori yang telah dipahami oleh peneliti dan fakta lapangan yang sudah diteliti. Berdasarkan rumusan masalah yang teliti angkat yaitu tentang kondisi pedagang di area makam Sunan Kalijaga saat pandemi COVID-19, dan apa saja upaya para pedagang mempertahankan usahanya di kala pandemi COVID-19, maka peneliti dapat menganalisis sebagai berikut :

1. Kondisi Pedagang di Area Makam Sunan Kalijaga Ketika Pandemi COVID-19

Kondisi pedagang merupakan kondisi dimana usaha yang dijalankan tetap bertahan bagaimanapun keadaannya. Kondisi pedagang juga diartikan sebagai keadaan dari segi intensitas pembeli saat usaha tersebut berjalan. Seperti kondisi pada para pedagang di area makam Sunan Kalijaga yang mengalami nasib memilukan saat pandemi COVID-19. Para penziarah yang merupakan penghasilan utama para pedagang di area makam Sunan Kalijaga. Saat makam Sunan Kalijaga ditutup para pedagang lebih memilih menutup tokonya.

Seperti yang disampaikan oleh pedagang bernama Ibu Lukama, menutup dagangannya saat pandemi karena sepi pembeli, padahal pembeli ia dapatkan dari penziarah, namun malah makam ditutup dan penziarah tidak ada. Alasan dirinya menutup tokonya karena produk yang Ibu Lukama jual hanya diminati oleh wisatawan yang berziarah khusus orang luar kota. Selama pandemi dirinya hanya mengandalkan penghasilan dari suaminya dan menjadi ibu rumah tangga.⁷⁸

Pernyataan di atas menjelaskan bahwa pedagang di area makam Sunan Kalijaga terpaksa menutup tokonya, disebabkan karena saat pandemi COVID-19 makam Sunan Kalijaga ditutup. Makam yang ditutup membuat sepi nya wisatawan yang biasa berziarah. Penghasilan mereka menurun karena wisatawan yang menjadi penghasilan utamanya tidak ada yang datang.

⁷⁷Lina, wawancara oleh penulis, 15 Juni 2022, informan 5, transkrip.

⁷⁸Lukama, wawancara oleh penulis, 1 Juni 2022, informan 4, transkrip.

Akhirnya saat pandemi hanya mengandalkan penghasilan dari anggota keluarga lain.

Peneliti mencoba mencari data jumlah pengunjung yang berziarah ke makam Sunan Kalijaga dengan berkunjung ke Yayasan Sunan Kalijaga dengan tujuan membuktikan bahwa benarkah makam Sunan Kalijaga ditutup dan sepi dari penziarah. Yayasan Sunan Kalijaga merupakan lembaga yang mengelola semua perihal makam Sunan Kalijaga baik menjaga peninggalan, aset, dan mendokumentasikan semua perihal jumlah wisatawan yang datang ke makam Sunan Kalijaga dari tahun ke tahun. Peneliti mendapatkan data mengenai kondisi jumlah pengunjung saat pandemi COVID-19 mewabah. Data jumlah pengunjung yang menjadi bukti bahwa situasi makam Sunan Kalijaga benar-benar sepi dari wisatawan. Datanya dapat dilihat sebagai berikut.

Tabel 4.7
Data Pengunjung Makam Sunan Kalijaga Periode 2019
Sampai 2022

Bulan	2019	2020	2021	2022
Januari	-	153.125	-	201.521
Februari	-	133.799	-	267.264
Maret	82.561	71.280	-	384.607
April	-	-	-	-
Mei	-	-	-	173.021
Juni	-	-	-	-
Juli	-	-	-	-
Agustus	-	-	-	-
September	-	-	105.766	-
Oktober	-	46.766	181.045	-
November	-	109.318	195.224	-

Desember	-	70.548	240.564	-
TOTAL	82.561	884.836	722.599	1.026.413

Pada tabel 4.7 menunjukkan jumlah wisatawan makam Sunan Kalijaga yang kosong di beberapa bulan yang tertera di atas, menandakan bahwa makam Sunan Kalijaga sepi dari pengunjung, dan itu menjadi bukti bahwa memang pedagang di kawasan makam Sunan Kalijaga memilih menutup dagangannya karena pengunjung pun sepi. Terdapat beberapa berita yang sesuai dan menjadi bukti kondisi makam Sunan Kalijaga saat pandemi. Berita tersebut peneliti dapatkan dari laman mengenai kondisi makam Sunan Kalijaga yang mengalami penutupan. Makam Sunan Kalijaga ditutup dengan mengikuti intruksi dari Bupati Demak bahwa pada waktu bulan Maret tanggal 18-31 tahun 2020 makam Sunan Kalijaga dihibmabu untuk tidak dibuka bagi wisatawan.⁷⁹

Berbeda pandangan dengan Ibu Lukama, Mas Taufik sebagai pedagang pakaian, berpendapat bahwa saat pandemi tetap berjualan, meskipun sama-sama merasakan sepi nya pembeli waktu pandemi COVID-19. Akan tetapi hal itu tidak menjadi penghalang dirinya tetap berjualan karena Mas Taufik menyadari bahwa tokonya adalah penghasilan satu-satunya dikeluarga. Dan dirinya terus berupaya melakukan apa saja agar usahanya tetap bisa bertahan kala pandemi COVID-19.⁸⁰

Pernyataan Mas Tufik juga dibenarkan pedagang yang masih bertahan berjualan tidak lebih 10% dari data semua pedagang yang ada di kawasan makam Sunan Kalijaga. Hal itu diutarakan langsung oleh ketua Paguyuban Pedagang Sunan Kalijaga bernama Bapak Zainal Arifin bahwa semua total pedagang di makam Sunan Kalijaga kira-kira hampir 400 pedagang, dan yang masih tetap berjualan saat pandemi ketika

⁷⁹<https://jateng.tribun.com/2020/03/18/antisipasi-penyebaran-virus-corona-makam-sunan-kalijaga-tutup-2-minggu-ke-depan>, diakses tanggal 8 Juli 2022 jam 19:53.

⁸⁰ Taufik, wawancara oleh penulis, 29 Maret 2022, informan 2, transkrip.

makam Sunan Kalijaga ikut ditutup, mungkin hanya 10% dari total semua pedagang di area makam Sunan Kalijaga.⁸¹

Peneliti melakukan observasi ke lokasi area makam Sunan Kalijaga dengan tujuan ingin mencari tahu keadaan pedagang yang sebenarnya. Langkah yang dilakukan peneliti agar bisa mendapat data yang valid adalah dengan menyesuaikan waktu sedikit memperpanjang observasi sampai kondisi pandemi sedikit kondusif.

Peneliti melihat terlebih dahulu pedagang dilapangan, mulai dari awal kemunculan pandemi COVID-19 dan makam Sunan Kalijaga masih ditutup, hingga pandemi COVID-19 sedikit mereda dan makam Sunan Kalijaga dibuka kembali. Dengan begitu peneliti berharap mendapatkan data yang valid dari informan, benarkah masih ada pedagang yang masih berjualan dari awal pandemi ketika makam Sunan Kalijaga masih tutup, sampai pandemi COVID-19 mulai kondusif dan makam Sunan Kalijaga dibuka kembali.

Seiring berjalannya waktu pandemi yang mulai turun angka penularannya, akhirnya makam Sunan Kalijaga mulai dibuka kembali dan pedagang mulai berjualan seperti sedia kala. Penziarah mulai berdatangan dari berbagai kota-kota di Indonesia dan memenuhi makam Sunan Kalijaga. Meskipun kondisi mulai hampir normal seperti sebelum pandemi, ternyata masih banyak pula pedagang yang masih belum berjualan dan buka kembali seperti pedagang-pedagang yang lain. Peneliti mencoba membandingkan data jumlah pedagang yang sudah mulai berjualan dari sebelum pandemi dan setelah pandemi.

Di tahun 2018 yang mana data ini didapat dari sebelum pandemi COVID-19. Jumlah pedagang di kawasan makam Sunan Kalijaga menyentuh angka 344 pedagang dengan berbagai macam produk yang didagangkan, data ini didapat dari penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Galih Caesario Rahman, rincian data pedagang makam Sunan Kalijaga yaitu sebagai berikut.⁸²

⁸¹ Zainal Arifin, wawancara oleh penulis, 14 Juni 2022, informan 11, transkrip.

⁸² Galih Caesario Rahman, Perekonomian Pariwisata Islami Terhadap Pedagang Di Kawasan Sunan Kalijaga, *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan* 5 No. 6 (2018): 511-521.

Tabel 4.8**Data Pedagang Tahun 2018**

Nama Paguyuban Pedagang	Jumlah
Paguyuban Pedagang Kadilangu Demak	144 orang
Warung dan Souvenir	46 orang
Ronde dan Asongan	174 orang
Jumlah	334 orang

Dari tabel 4.8 menunjukkan bahwa data pedagang tahun 2018 dengan jumlah 344 sebelum adanya pandemi. Peneliti mendapatkan hasil dari observasi yaitu jumlah pedagang yang mulai berjualan sesudah makam Sunan Kalijaga dibuka kembali. Dihasilkan data pedagang yang sudah mulai berjualan kembali yaitu sebagai berikut.

TABEL 4.9
Jumlah Pedagang di Tahun 2022 COVID-19

No	Jenis Dagangan	Jumlah
1	Warung Makan	31
2	Pedagang Souvenir	24
3	Pedagang Pakaian Kopyah	57
4	Wedang Ronde dan Asongan	41
5	Warung Sembako	28
6	Pedagang Oleh-Oleh Makanan Ringan	44
7	Pedagang Seni Kaligrafi dan Kitab	3
	TOTAL	228

Sumber data: Diolah peneliti tahun 2022

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi di atas, ditemukan data bahwa dari 9 pedagang, 7 diantaranya tetap berjualan, meskipun saat pandemi COVID-19 yang mengakibatkan sepi pembeli. Mereka menyampaikan bahwa upaya apapun dilakukan agar usaha mereka tetap bisa bertahan meskipun saat pandemi COVID-19. Dan sampai saat ini, dari data pedagang di atas, bila dibandingkan jumlah pedagang sebelum pandemi dan sesudah pandemi ternyata masih banyak yang belum aktif berjualan.

Sebelum pandemi kondisi usaha para pedagang di area makam Sunan Kalijaga terbilang baik-baik saja. Beberapa informan yang tetap berjualan saat pandemi menyampaikan kondisi usahanya sebelum pandemi amat sangat ramai, sampai-sampai dirinya kewalahan. Namun setelah pandemi COVID-19 malah usaha mereka memburuk akibat sepi pembeli.

Hal itu disampaikan oleh informan bernama Mbak Firda Ayudia, kondisi usahanya sebelum pandemi COVID-19 selalu dikerumuni oleh pembeli, sampai-sampai dirinya kewalahan. Dalam sehari bisa menjual 30 porsi. karena lapaknya terletak didekat pintu keluar para wisatawan yang sudah berziarah, dan dipastikan melawati dagangannya. Namun saat pandemi kondisi dagangannya sepi sebab makam ditutup dan sebagian orang hanya bisa berziarah diteras depan pintu masuk makam tidak ada yang boleh keluar masuk makam saat pandemi, itu menyebabkan Mbak Firda sepi pembeli.⁸³

Pernyataan tersebut diperkuat oleh informan bernama Pak Wawan, yang berprofesi sebagai pedagang wedang ronde. Sebelum pandemi pembeli selalu ramai karena kebetulan lapaknya ada dipusat makam, setiap orang yang sudah ziarah pasti lewat ke lapaknya, yang mampir bisa rombongan puluhan orang. Namun setelah pandemi penziarah sepi dan terkadang dagangannya masih tersisa banyak.⁸⁴

Pernyataan dari beberapa informan yang menjelaskan bahwa, ditutupnya makam Sunan Kalijaga berpengaruh terhadap usahanya, dibantah oleh pernyataan dari informan bernama Pak Ahmad Maksum yang sama-sama pedagang di area makam Sunan Kalijaga. Berbeda dengan Pak Ahmad Maksum, baik sebelum pandemi atau setelah pandemi

⁸³ Firda Ayudia, wawancara oleh penulis, 2 Juni 2022, informan 3, transkrip.

⁸⁴ Wawan, wawancara oleh penulis, 3 Juni 2022, informan 6, transkrip.

penghasilannya dirinya didapat bukan dari penziarah makam Sunan Kalijaga, melainkan dari para warga lokal dan orang-orang yang perantauan yang bekerja di kawasan Kota Demak. Pak Ahmad Maksum menjelaskan bahwa sebelum pandemi biasanya dirinya mendapat pemasukan dari warga lokal dan orang-orang perantauan, dimana ketika orang perantauan ini pulang kampung, mereka membeli dagangan Pak Ahmad Maksum sebagai buah tangan. Namun setelah pandemi penghasilannya turun, sebab saat pandemi larangan mudik diberlakukan, dan orang-orang perantauan tadi tidak dapat pulang kampung dan percuma juga membeli produk Pak Ahmad Maksum kalau mudik dilarang saat pandemi COVID-19.⁸⁵

Dari penjelasan di atas, meskipun ada satu dari 9 infoman yang menjelaskan bahwa makam Sunan Kalijaga yang diutup tidak berengaruh terhadap penghasilannya, karena saat makam di buka pun penghasilannya bukan dari para wisatawan yang berziarah. Akan tetapi semua pedagang mengamini terkait pandemi itu sendiri mempengaruhi pendapatannya.

Pendapatan para pedagang saat pandemi mengalami penurunan. Padahal sebelum pandemi, pedagang bisa mendapat penghasilan ada yang 2-3 juta perbulan ada yang sampai 6 juta perbulan. Seperti yang dipaparkan oleh Pak Sholeh pedagang kopyah dan makanan ringan. Sebelum pandemi pendapatannya bisa mencapai 4-6 juta dalam sebulan, akan tetapi setelah pandemi omzetnya turun besar. Beliau hanya bisa menjual peci songkok hitam dengan harga 30 ribu, dalam waktu seminggu hanya bisa menjual 3 peci songkok hitam berarti total hanya 90 ribu pendapatannya.⁸⁶

Pernyataan tersebut juga diperkuat oleh Pak Wasiurahman pedagang angkringan, kalau pendapatannya sebelum pandemi COVID-19 bisa mendapatkan pemasukan 600 ribu perharinya. Namun setelah pandemi COVID-19 mewabah, penghasilannya turun, dalam sehari berjualan dirinya hanya mendapat kurang dari 100 ribu perhari.⁸⁷

⁸⁵ Ahmad Maksum, wawancara oleh penulis, 03 Juni 2022, informan 7, transkrip.

⁸⁶ Sholeh, wawancara oleh penulis, 1 Juni 2022, informan 9, transkrip.

⁸⁷ Wasiurahman, wawancara oleh penulis, 20 Juni 2022, informan 8, transkrip.

Dari penjelasan di atas, dapat dianalisis bahwa keadaan pedagang saat pandemi COVID-19 cukup memperhatikan. Kondisi makam Sunan Kalijaga yang harus tutup karena pandemi COVID-19, membuat orang-orang tidak ada yang berziarah sebab makam ditutup dari pengunjung. Dan karena keadaan itulah, saat pengunjung memilih untuk tidak berziarah ke makam Sunan Kalijaga, pedagang harus ada yang sampai menutup jualannya karena merasakan sepi pembeli. Karena penghasilan utama pedagang yaitu dari orang-orang yang berziarah. Namun meskipun begitu beberapa pedagang tetap ada yang memilih untuk tetap berjualan, dan tetap melakukan upaya-upaya mempertahankan usahanya meski di kala pandemi COVID-19, sebab ada yang beralasan penghasilan dari berdagang merupakan satu-satunya penghasilan dikeluarga mereka. Mereka yang tetap berjualan tidak menghiraukan pandemi COVID-19, meski pendapatannya bisa terbelang turun sampai 90% dari pendapatannya sebelum pandemi COVID-19.

2. Upaya Pedagang di Area Makam Sunan Kalijaga Dalam Mempertahankan Usahanya di Kala Pandemi COVID-19

Upaya pedagang yang dimaksud adalah sebuah upaya yang dilakukan pedagang untuk mempertahankan usahanya. Seperti kasus pedagang di area makam Sunan Kalijaga. Mereka yang tetap berjualan saat pandemi COVID-19, berusaha melakukan upaya-upaya agar usahanya tetap bertahan saat pandemi COVID-19. Kondisi omzet yang menurun akibat adanya pandemi COVID-19, mendorong pedagang yang masih tetap berjualan saat pandemi COVID-19 untuk melakukan berbagai upaya.

Berupaya melakukan segala cara agar usaha tetap bertahan, namun malah menghiraukan hal kecil yaitu jiwa optimisme. Meskipun kondisi usaha mengalami penurunan penghasilan, upaya agar usaha tetap bertahan adalah dengan terus berjualan bagaimanapun keadaannya.

Seperti penelitian yang ditulis Luh Gede Kusuma Dewi dengan judul mengungkap strategi ketahanan usaha pengusaha muda. Hasil yang didapat ialah strategi penjualan seperti penjualan online, selalu melihat peluang, selalu mencari solusi, memiliki pikiran yang terus positif, pikiran kreatif, pengendalian diri dengan fokus pada pemasaran, kiat penjualan yang terus dilakukan, semua itu yang dilakukan oleh para pengusaha yang

masuk dalam anggota asosiasi pengusaha muda FE Undiksha di masa pandemi COVID-19.⁸⁸

Pada penelitian ini beberapa upaya yang telah dilakukan oleh para pedagang yang berlokasi di area makam Sunan Kalijaga agar usahanya tetap bertahan saat pandemi COVID-19, dan beberapa hasil dari penelitian yaitu disajikan dalam beberapa poin sebagai berikut:

a. Tetap Berjualan Meski Saat Pandemi COVID-19

Seperti yang disampaikan oleh pernyataan Mas Taufik yang berprofesi sebagai pedagang pakaian. Dirinya mengutarakan mengenai upayanya mempertahankan usahanya saat pandemi dengan terus berjualan bagaimanapun keadaannya. Karena Mas Taufik meyakini soal rizki Allah sudah yang mengatur hal itu.⁸⁹

Sama halnya dengan Pak Sholeh yang menuturkan, bahwa upayanya agar terus bisa mempertahankan usaha, dengan terus berjualan. Meskipun keadaan usahanya sepi dari pembeli akibat adanya COVID-19. Dirinya tetap berdoa kepada Allah dan meyakini bahwa Allah lah yang memberi rizki meski saat pandemi COVID-19.⁹⁰

b. Mencoba Berjualan Melalui Sosial Media

Selama pandemi COVID-19, larangan untuk keluar rumah menjadi sebuah tantangan dan peluang bagi para pedagang. Karena pandemi inilah, banyak yang beralih berjualan dan memasarkan produknya di online. Para pelaku usaha mulai berjualan di sosial media agar usahanya tetap bertahan. Mereka memposting produknya di sosia media, karena mereka tahu bahwa orang-orang jarang untuk keluar rumah saat andemi COVID-19, apabila hanya sebatas berbelanja barang yang bukan kebutuhan pokok.

Seperti halnya yang dilakukan oleh pedagang bernama Mas Taufik, dirinya mencoba memposting produk dagangannya di aplikasi Whatsapp. hal tersebut dilakukannya dengan tujuan agar dagangannya dapat dilihat

⁸⁸ Luh Gedde Kusuma Dewi, Mengungkap Strategi Ketahanan Usaha Pengusaha Muda, *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis* 6 no. 2 (2021): 20-34

⁸⁹ Taufik, wawancara oleh penulis, 29 Maret 2022, informan 2, transkrip.

⁹⁰ Sholeh, Wawancara oleh penulis, 1 Juni 2022, informan 9, transkrip.

oleh semua orang tanpa perlu datang ke tokonya karena pandemi.⁹¹

Cara demikian dilakukan pula oleh Bapak Ahmad Maksam yang mencoba merambah jualan di online seperti Whatsapp dan Facebook. Itu dilakukan supaya cakupan konsumennya lebih banyak, dan semoga dengan upaya yang dirinya lakukan dapat menarik banyak konsumen.⁹²

3. Meningkatkan Pelayanan Terhadap Konsumen

Seorang pedagang tentu selalu berhadapan dengan konsumen. Setiap harinya mereka harus bertemu dengan konsumen secara langsung dan identik dengan transaksi yang bersifat cepat dalam arti kata lain. Saat membicarakan konsumen, pedagang harus melakukan berbagai upaya agar konsumen rela merogoh kocek dompetnya dan membeli produk dari yang pedagang jual apalagi saat pandemi. Pedagang makam Sunan Kalijaga memiliki upaya tersendiri untuk membuat konsumen membeli produknya saat pandemi COVID-19.

Seperti yang hasil wawancara dengan pedagang bernama Bapak Sholeh. Upaya agar usahanya tetap bertahan saat pandemi yaitu dengan meningkatkan pelayanan, bersikap ramah, dengan tujuan agar konsumen senang. dan mau membeli barangnya.⁹³

Pernyataan Bapak Sholeh senada pula dengan pernyataan Mas Taufik. Dirinya mengungkapkan bahwa upaya agar usahanya tetap bertahan saat pandemi ialah saat ada segelintir konsumen yang hendak membeli produknya, Mas Taufik harus memberikan pelayanan yang total, praktiknya ketika pembeli menanyakan produk tertentu dan mencari-cari, dengan sigap Mas Taufik mencarikan barang yang dimaksud oleh pembeli tersebut.⁹⁴

4. Mencari Modal Usaha

Modal menjadi sebuah hal inti dalam suatu usaha agar terus berjalan tidak stagnan. Beberapa pedagang makam Sunan Kalijaga melakukan upaya agar saat pandemi

⁹¹ Taufik, wawancara oleh penulis, 29 Maret 2022, informan 2, transkrip.

⁹² Ahmad Maksam, wawancara oleh penulis, 03 Juni 2022, informan 7, transkrip.

⁹³ Sholeh, Wawancara oleh penulis, 1 Juni 2022, informan 9, transkrip.

⁹⁴ Taufik, wawancaa oleh penulis, 29 Maret 2022, informan 2, transkrip.

COVID-19, usahanya yang mereka jalankan bisa tetap mendapat suntikan modal.

Seperti hasil wawancara bersama Pak Wasiurahman pedagang angkringan, dirinya menuturkan bahwa upaya agar jualannya tetap bertahan saat pandemi yaitu dengan mencari modal untuk belanja kebutuhan dagangan. Terkadang dirinya mencari pinjaman ke temannya atau saudaranya. Lalu mencari penghasilan dengan menjadi supir, dan nanti hasilnya dipakai untuk memodali usahanya agar tetap berjalan.⁹⁵

5. Mengurangi Porsi Jualan

Bagi sebagian pedagang yang notabene pedagang makanan, tentu jika dirinya sudah mengetahui intensitas konsumen terhadap produknya berkurang, maka ada upaya mengurangi porsi jualan dengan tujuan meminimalisir kerugian.

Seperti yang diutarakan Mbak Firda Ayudia pedagang siomay, dirinya lebih berupaya untuk mengurangi porsi dagangan karena saat pandemi sepi pembeli akibat makam Sunan Kalijaga ditutup, menjadikan tidak adanya wisatawan yang membeli dagangannya. Saat pandemi dagangannya selalu tersisa banyak, jadi agar tidak banyak dagangan yang terbuang, mengurangi porsi jualannya saja.⁹⁶

6. Memberikan Diskon

Dalam beniaga tentu selalu ada tawar menawar antara konsumen dan pedagang. Disaat konsumen diberikan diskon dari harga yang telah ditentukan, maka ada kegembiraan tersendiri yang dirasakan oleh konsumen, dan penjual pun berharap konsumen bisa kembali dan royal terhadap dirinya akibat adanya diskon.

Seperti halnya pedagang di area makam Sunan Kalijaga melakukan upaya memberi diskon, karena mengingat saat pandemi semua orang sedang merasa kesusahan, apalagi dari segi finansial. Diskon tersebut diberikan agar konsumen mau membeli dagangannya saat pandemi COVID-19.

⁹⁵ Wasiurahman, wawancara oleh penulis, 20 Juni 2022, informan 8, transkrip.

⁹⁶ Firda Ayudia, wawancara oleh penulis, 2 Juni 2022, informan 3, transkrip.

Seperti yang disampaikan dari hasil wawancara bersama Pak Sholeh, menuturkan bahwa saat pandemi COVID-19, apabila ada konsumen yang hendak membeli dagangannya, sebab dirinya menyadari bahwa produk yang ia jual bukanlah kebutuhan pokok, maka selalu ada diskon dari harga yang telah ditetapkan, supaya konsumen senang berbelanja ditempatnya.⁹⁷

Upaya memberikan diskon dari Pak Sholeh bertujuan supaya konsumen senang, tidak berlama-lama berpikir apabila harga yang ditawarkan terlalu mahal menurut konsumen. Dan pemberian diskon menjadi alternatif supaya bisa menyesuaikan finansial konsumen itu sendiri.

Hal serupa dilakukan juga oleh Pak Ahmad Maksum pedagang kerajinan kaligrafi, dirinya berupaya untuk memberi diskon dari barang yang dirinya jual ke konsumen, jumlah diskon yang diberikan 10% dari harga yang ditawarkan. Hal tersebut dilakukan agar konsumen mau membeli dagangannya dan senang.⁹⁸

7. Menjaga Kualitas Produk

Menjaga produk tetap baik dimata konsumen merupakan sebuah keharusan, sebab uang yang dikeluarkan konsumen harus sesuai dengan kualitas dari produk yang dijual. Hal itu sesuai dengan hasil wawancara peneliti dengan pedagang yang berupaya tetap menjaga produknya.

Hasil wawancara peneliti dengan Ibu Lina sebagai pedagang sembako, dirinya menuturkan sebisa mungkin produk yang ia jual harus baik, contohnya kecil seperti selalu tersedia minuman dingin bagi para konsumen yang mengerti bahwa kawasan Demak sendiri cukup panas.⁹⁹

Teori tindakan sosial sendiri didefinisikan sebagai tindakan yang muncul dari individu sepanjang tindakan itu mempunyai arti subjektif bagi dirinya, dan diarahkan kepada orang lain. Suatu tindakan individu yang diarahkan kepada benda mati tidak termasuk dalam kategori tindakan sosial.

a. Rasionalitas instrumental (*Zweck-Rationalitat*)

Tindakan ini merupakan suatu tindakan sosial yang dilakukan seseorang didasarkan atas pertimbangan dan

⁹⁷Sholeh, Wawancara oleh penulis, 1 Juni 2022, informan 9, transkrip.

⁹⁸ Ahmad Maksum, wawancara oleh penulis, 03 Juni 2022, informan 7, transkrip.

⁹⁹ Lina, wawancara oleh penulis, 15 Juni 2022, informan 5, transkrip.

pilihan dasar yang berhubungan dengan tujuan tindakan itu dan ketersediaan alat yang dipergunakan untuk mencapainya. Dengan perkataan lain, menilai dan menentukan tujuan itu dan bisa saja tindakan itu dijadikan sebagai cara untuk mencapai tujuan lain.

Upaya yang dianggap sebagai sebuah tindakan, dalam hal ini ada upaya yang dilakukan oleh beberapa informan pedagang makam Sunan Kalijaga yang telah peneliti wawancarai. Upaya para pedagang yang masih bertahan berdagang saat pandemi COVID-19 adalah dengan berjualan online, menggunakan media sosial sebagai alat untuk menambah penghasilan, dengan media sosial diharapkan pangsa pasar dari produk yang mereka jual menjadi lebih luas.

Seperti halnya yang disampaikan oleh pedagang bernama Mas Taufik sebagai pedagang pakaian, dirinya menuturkan bahwa mencoba berupaya memposting produk dagangannya di aplikasi Whatsapp, dengan tujuan agar dagangannya dapat terjual saat pandemi.¹⁰⁰

Cara demikian dilakukan pula oleh Bapak Ahmad Maksam yang mencoba merambah jualan di online seperti Whatsapp dan Facebook agar cakupan konsumennya lebih luas lagi, tidak melulu mengandalkan penghasilannya dari warga lokal dan penziarah saja.¹⁰¹

b. Tindakan yang berorientasi nilai (*Wert-Rationalitat*)

Dibandingkan dengan rasionalitas instrumental, sifat rasionalitas yang berorientasi nilai ini memiliki sifat bahwa alat-alat yang ada hanya merupakan pertimbangan dan perhitungan yang sadar, sementara tujuan-tujuannya sudah ada di dalam hubungannya dengan nilai-nilai individu yang bersifat absolut. Artinya, tindakan sosial ini telah dipertimbangkan terlebih dahulu karena mendahulukan nilai-nilai sosial maupun nilai agama yang ia miliki. Selain itu tipe rasionalitas ini mengacu pada tindakan yang dilandasi suatu kepercayaan terhadap nilai-nilai tertentu.

Seperti yang disampaikan oleh pernyataan Mas Taufik yang berprofesi sebagai pedagang pakaian. Dirinya

¹⁰⁰Taufik, wawancara oleh penulis, 29 Maret 2022, informan 2, transkrip.

¹⁰¹Ahmad Maksam, wawancara oleh penulis, 03 Juni 2022, informan 7, transkrip.

mengutarakan mengenai upayanya mempertahankan usahanya saat pandemi dengan terus berjualan bagaimanapun keadaannya. Karena Mas Taufik meyakini soal rizki Allah sudah yang mengatur hal itu.¹⁰²

Sama halnya dengan Pak Sholeh yang menuturkan bahwa upayanya agar terus bisa mempertahankan usaha, dengan terus berjualan. Meskipun keadaan usahanya sepi dari pembeli akibat adanya COVID-19. Dirinya tetap berdoa kepada Allah dan meyakini bahwa Allah lah yang memberi rizki meski saat pandemi COVID-19.¹⁰³

Selain tetap meyakini dan optimis berjualan saat pandemi COVID-19, beberapa pedagang melakukan beberapa upaya supaya tetap bertahan dengan meningkatkan pelayanan terhadap konsumen yang datang meskipun hanya segelintir orang saja.

Seperti yang hasil wawancara dengan pedagang bernama Bapak Sholeh. Upaya agar usahanya tetap bertahan saat pandemi yaitu dengan meningkatkan pelayanan, bersikap ramah, dengan tujuan agar konsumen senang, dan mau membeli barangnya.¹⁰⁴

Pernyataan Bapak Sholeh senada pula dengan pernyataan Mas Taufik. Dirinya mengungkapkan bahwa upaya agar usahanya tetap bertahan saat pandemi ialah saat ada segelintir konsumen yang hendak membeli produknya, Mas Taufik harus memberikan pelayanan yang total, praktiknya ketika pembeli menanyakan produk tertentu dan mencari-cari, dengan sigap Mas Taufik mencarikan barang yang dimaksud oleh pembeli tersebut.¹⁰⁵

c. Tindakan tradisional (*Tradisional Action*)

Dalam tindakan jenis ini seseorang memperlihatkan perilaku tertentu karena kebiasaan yang diperoleh dari nenek moyang, tanpa refleksi yang sadar atau perencanaan. Tradisi menjadi landasan terciptanya tindakan sosial ini, masyarakat lebih menjalankan sesuatu tindakan karena adanya kebiasaan

¹⁰² Taufik, wawancara oleh penulis, 29 Maret 2022, informan 2, transkrip.

¹⁰³ Sholeh, Wawancara oleh penulis, 1 Juni 2022, informan 9, transkrip.

¹⁰⁴ Sholeh, Wawancara oleh penulis, 1 Juni 2022, informan 9, transkrip.

¹⁰⁵ Taufik, wawancara oleh penulis, 29 Maret 2022, informan 2, transkrip.

yang dilakukan mayoritas masyarakat karena menjaga tradisi dan budaya tertentu.

Seperti hasil wawancara bersama Pak Wasiurahman pedagang angkringan, dirinya menuturkan bahwa upaya agar jualannya tetap bertahan saat pandemi yaitu dengan mencari modal untuk belanja kebutuhan dagangan. Terkadang dirinya mencari pinjaman ke temannya atau saudaranya. Lalu mencari penghasilan dengan menjadi supir, dan nanti hasilnya dipakai untuk memodali usahanya agar tetap berjalan.¹⁰⁶

Berbeda dengan Mbak Firda Ayudia pedagang siomay, dirinya lebih berupaya untuk mengurangi porsi dagangan karena saat pandemi sepi pembeli akibat makam Sunan Kalijaga ditutup, menjadikan tidak adanya wisatawan yang membeli dagangannya. Saat pandemi dagangannya selalu tersisa banyak, jadi agar tidak banyak dagangan yang terbuang, mengurangi porsi jualannya saja.¹⁰⁷

d. Tindakan afektif (*Affectual Action*)

Tindakan ini lebih didominasi perasaan atau emosi tanpa refleksi intelektual atau perencanaan sadar. Tindakan afektif sifatnya spontan, tidak rasional, dan merupakan ekspresi emosional dari individu. Tindakan ini biasanya terjadi atas rangsangan dari luar yang bersifat otomatis.

Seperti yang disampaikan dair hasil wawancara bersama Pak Sholeh, menuturkan bahwa saat pandemi COVID-19, apabila ada konsumen yang hendak membeli dagangannya, sebab dirinya menyadari bahwa produk yang ia jual bukanlah kebutuhan pokok, maka selalu ada diskon dari harga yang telah ditetapkan, supaya konsumen senang berbelanja ditempatnya.¹⁰⁸

Hal serupa dilakukan juga oleh Pak Ahmad Maksu pedagang kerajinan kaligrafi, Sebisa mungkin agar dirinya bisa menarik pelanggan dan memutuskan untuk membeli produknya dengan memberi diskon dari barang yang dirinya

¹⁰⁶ Wasiurahman, wawancaa oleh penulis, 20 Juni 2022, informan 8, transkrip.

¹⁰⁷ Firda Ayudia, wawancara oleh penulis, 2 Juni 2022, infrorman 3, transkrip.

¹⁰⁸ Sholeh, wawancara oleh penulis, 11 Juni 2022, informan 9, transkrip.

jual ke konsumen, jumlah diskon yang diberikan 10% dari harga yang ditawarkan.¹⁰⁹

Dari hasil wawancara di atas, peneliti dapat menganalisis bahwa dari 9 informan yang peneliti wawancarai, terdapat 7 informan pedagang yang melakukan berbagai upaya agar usahanya tetap bertahan saat pandemi COVID-19. Upaya tersebut ada yang tetap berjualan dan terus berdoa kepada Allah dan yakin bahwa meskipun saat pandemi Allah pasti sudah mengatur soal rizki. Kemudian ada yang berupaya memberikan diskon terhadap konsumen agar konsumen bisa memilih untuk membeli produk yang dijual pedagang. Upaya selanjutnya juga ada upaya mencari modal usaha supaya usahanya tetap bertahan, caranya ada yang berprofesi sebagai supir. Ada juga upaya agar usahanya tetap bertahan dengan cara mengurangi jumlah porsi jualan. Kemudian sebagian pedagang melakukan upaya berupa memberikan diskon kepada konsumen dari harga yang telah ditawarkan.



¹⁰⁹ Ahmad Maksum, wawancara oleh penulis, 03 Juni 2022, informan 7, transkrip.