

**STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG PASAR TRADISIONAL  
DI MASA PANDEMI COVID-19  
(Studi Kasus Di Desa Jejeg Kecamatan Bumijawa Kabupaten  
Tegal)**



**IAIN PURWOKERTO**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

**IAIN PURWOKERTO**

Oleh:

**AZKY AFIDAH  
NIM. 1617201093**

**JURUSAN EKONOMI SYARI'AH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PURWOKERTO  
2021**

**STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG PASAR TRADISIONAL DI MASA  
PANDEMI COVID-19  
(Studi Kasus di Desa Jejeg, Kecamatan Bumijawa, Kabupaten Tegal)**

**Azky Afidah**

**NIM. 1617201093**

Email: [azkyafidah.5997@gmail.com](mailto:azkyafidah.5997@gmail.com)

Jurusan Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN Purwokerto)

**ABSTRAK**

Pasar Jejeg merupakan pasar tradisional yang terletak di Desa Jejeg, Kecamatan Bumijawa, Kabupaten Tegal. Pasar Jejeg selalu ramai setiap harinya oleh pembeli, namun karena kondisi pandemi Covid-19 seperti saat ini berdampak pada kegiatan ekonomi di pasar Jejeg. Pembeli mayoritas berkurang karena takut tertular virus Covid-19. Hal ini berakibat pada menurunnya jumlah pendapatan para pedagang. Untuk itu agar bisa bertahan di masa pandemi covid-19, para pedagang melakukan strategi bertahan agar bisa tetap menghasilkan pendapatan. Tujuan kegiatan penelitian ini untuk mengetahui strategi pedagang pasar Jejeg untuk bertahan di masa pandemi Covid-19.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, jenis penelitian yaitu penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan deskriptif. Adapun teknik pengumpulan datanya melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis datanya yaitu analisis sebelum dilapangan dan analisis data dilapangan dengan tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Uji keabsahan datanya menggunakan triangulasi sumber.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tiga jenis strategi bertahan yang telah dilakukan, yaitu: 1) Strategi aktif, dengan meningkatkan kualitas barang dan pelayanan, adanya anggota keluarga yang ikut membantu bekerja, serta penambahan jam kerja, 2) Strategi pasif, yaitu dengan mengurangi persediaan barang dagangan, mengurangi jumlah karyawan, 3) Strategi jaringan, dengan menjalin hubungan yang baik dengan pembeli, menitipkan barang dagangan di warung-warung terdekat, serta melakukan bisnis *online* sampingan.

**Kata Kunci:** *Pedagang, Strategi Bertahan, Pasar Tradisional, Pandemi Covid-*

19

**SURVIVAL STRATEGY OF TRADITIONAL MARKET TRADERS  
DURING THE COVID-19 PANDEMIC  
(Case Study in Jejeg Village, Bumijawa District, Tegal Regency)**

**Azky Afidah**

**NIM. 1617201093**

*E-mail: [azkyafidah.5997@gmail.com](mailto:azkyafidah.5997@gmail.com)*

*Department of Islamic Economics, Faculty of Economics and Islamic Business  
State Islamic Institute (IAIN Purwokerto)*

**ABSTRACT**

*Jejeg Market is a traditional market located in Jejeg Village, Bumijawa District, Tegal Regency. The Jejeg Market is always crowded with buyers every day, but because of the current Covid-19 pandemic, it has an impact on economic activity in the Jejeg market. Buyers are reduced for fear of contracting the Covid-19 virus. This resulted in a decrease in the amount of income of traders. For this reason, in order to survive during the covid-19 pandemic, traders carry out survival strategies in order to continue to generate income. The purpose of this research activity is to find out traders who have Jejeg market strategies to survive during the Covid-19 pandemic.*

*This research uses qualitative research methods, the type of research is field research with a descriptive approach. The data collection techniques through observation, interviews and documentation. The data analysis technique is pre-field analysis and field data analysis with the stages of data reduction, data presentation, and conclusion drawing. Test the validity of the data using source triangulation.*

*The results showed that there are three types of survival strategies that have been carried out, namely: 1) Active strategy, by improving the quality of goods and services, having family members who help work, and increasing working hours, 2) Passive strategy, namely by reducing inventory merchandise, reducing the number of employees, 3) Networking strategy, by establishing good relationships with buyers, leaving merchandise at the nearest stalls, and doing sideline business online.*

**Keywords:** *Trader, Survival Strategi, Traditional Market, Covid-19 Pandemic*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN NOTA DINAS PEMBIMBING .....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI .....</b>	<b>viii</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>xii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xviii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Definisi Operasional .....	5
C. Rumusan Masalah.....	7
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
E. Kajian Pustaka .....	8
F. Sistematika Penelitian .....	15
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Strategi Bertahan .....	17
1. Pengertian Strategi.....	17
2. Konsep Strategi Bertahan .....	18
3. Jenis Strategi Bertahan .....	21
B. Pedagang Pasar Tradisional.....	23
1. Pedagang... ..	23
2. Pasar Tradisional .....	24

C. Masa Pandemi Covid-19 .....	27
D. Landasan Teologis .....	28
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis Penelitian .....	33
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	34
C. Subjek Penelitian .....	34
D. Objek Penelitian .....	34
E. Sumber Data ... ..	35
F. Teknik Pengumpulan Data .....	38
G. Teknik Analisis Data .....	38
H. Uji Keabsahan Data .....	41
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Gambaran Umum Pasar Jejeg.....	43
1. Sejarah Pasar Jejeg .....	43
2. Profil Pasar Jejeg .....	44
3. Struktur Organisasi .....	45
4. Data Pedagang Pasar Jejeg .....	45
B. Analisis Strategi Bertahan Pedagang Pasar Jejeg Di Masa Pandemi Covid-19 .....	46
1. Pendapatan Pedagang Setelah Adanya Pandemi Covid-19 ... ..	47
2. Strategi Bertahan Pedagang Pasar Jejeg .....	48
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan.....	58
B. Saran .....	59
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>61</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Covid-19 merupakan penyakit menular yang disebabkan oleh virus bernama SARS-COV-2, atau seringkali disebut Virus Corona. Virus Corona sendiri merupakan keluarga virus yang sangat besar. Ada yang menginfeksi hewan, seperti kucing dan anjing, namun ada pula jenis virus corona yang menular ke manusia, seperti yang terjadi pada Covid-19. Covid-19 merupakan penyakit baru, jadi manusia belum punya kekebalan tubuh terhadap virus SARS-Cov-2. Vaksin dan obatnya belum ditemukan. Saat ini peneliti di penjuru dunia masih berlomba-lomba mencari vaksin dan obatnya. Kurangnya sosialisasi dan tanggapnya pemerintah terhadap virus ini menyebabkan hampir di seluruh dunia terinfeksi virus Covid-19. Selain itu masyarakat yang kurang sadar akan pentingnya menjaga kesehatan dan kebersihan (Irfanudin, et al., 2020).

Pandemi Covid-19 yang dialami negara-negara di dunia memberikan dampak sangat besar. Penerapan status penguncian daerah (*Lockdown*) menghentikan aktifitas masyarakat, baik dari lembaga pemerintahan, perusahaan swasta, wirausaha, transportasi, pariwisata, pendidikan, dan banyak lagi sektor lain yang terkena imbasnya dari penerapan ini. Sulit untuk mengatakan suatu sektor merupakan sektor yang paling berat terdampak Covid-19. Hal ini disebabkan bahwa pandemi Covid-19 hampir memberi dampak pada semua sektor. Pemberian status penguncian daerah (*Lockdown*) memberikan status “dirumahkan” terhadap karyawan-karyawan yang bekerja, bahkan sampai ke status pemberhentian karyawan (PHK) (Komara, et al., 2020).

Di Desa Jejeg, Kecamatan Bumijawa, Kabupaten Tegal merupakan salah satu daerah yang terkena imbas dari Covid-19, terutama dalam sektor perekonomian. Dengan adanya Covid-19 ada beberapa jenis dari sektor ekonomi yang dirugikan dan diuntungkan. Dari yang diuntungkan antara lain misalnya para pedagang masker, paket data, dan bisnis *online*. Mengapa

diuntungkan karena barang/jasa tersebut merupakan daftar kebutuhan yang paling dibutuhkan saat ini. Sedangkan yang dirugikan yaitu para pedagang pasar yang kehilangan para pembeli, supir kendaraan umum yang sepi penumpang akibat segala aktivitas dilakukan di rumah. Dalam wawancara yang dilakukan dengan Bapak Samsudin (Carik Desa Jejeg) mengatakan bahwa Desa Jejeg merupakan desa dengan wilayah yang strategis dengan penduduk yang padat. Hal tersebut dikarenakan desa Jejeg sudah mempunyai pasar tradisional yang menjadi pusat ekonomi, sedangkan desa-desa tetangga belum terdapat sehingga membuat masyarakat tersebut banyak yang melakukan kegiatan ekonomi di desa Jejeg seperti berdagang atau sekedar berbelanja memenuhi kebutuhan sehari-hari. Mereka melakukan kegiatan ekonomi di desa Jejeg karena lokasi yang dekat, sedangkan jika ke kecamatan harus menempuh jarak yang lebih jauh lagi. Untuk itu lah fokus utama dalam penelitian ini yaitu pada pasar tradisional yang merupakan sentra ekonomi di desa Jejeg.

Berikut merupakan data mengenai pedagang di pasar Jejeg, Kecamatan Bumijawa, Kabupaten Tegal.

**Tabel 1.1**  
**Daftar jumlah pedagang pasar Jejeg**

No.	Jenis Dagangan	Jumlah Pedagang
1.	Sembako	21
2.	Material	1
3.	Pakaian	13
4.	Daging	1
5.	Jajanan	11
6.	Grabahan	2
7.	Pakan burung	1
8.	Alat-alat tukang	1
9.	Tembako	2
10.	Bumbu	11
11.	Gemblong	2
12.	Tempe	5
13.	Tahu	7
14.	Ayam	3
15.	Gorengan	6
16.	Sayuran	21
17.	Ikan asin	3

18.	Ikan basah	2
19.	Ikan pindang	4
20.	Ikan goreng	2
21.	Pisang	2
22.	Jamu	1
23.	Pande besi	1
24.	Buah	7
25.	Nasi	1
26.	Anyaman	1
27.	Kerupuk	3
28.	Lalo	1
29.	Mainan/Eteran	1
30.	Kelapa	1
31.	Hasil bumi	1
32.	Beras	1
33.	Bubur ayam	1
34.	Bakso	3
35.	Serabi	1
36.	Tape	2
37.	Jintul	1
38.	Lauk-pauk	1
39.	Juada	2
40.	Gesek	2
41.	Dage	1
Total Jumlah Pedagang		154

Sumber Data: Observasi pada tanggal 24 Desember 2020

Dari data diatas menunjukkan bahwa ada banyak sekali pedagang di pasar Jejeg dengan berbagai macam jenis dagangan yang mereka jual. Mayoritas pedagang sepi pembeli akibat situasi pandemi seperti saat ini. Kebijakan yang diterapkan pemerintah desa seperti PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) guna menghambat laju penularan virus Covid-19 membatasi akses untuk memasuki wilayah Desa Jejeg yang membuat jumlah pembeli berkurang. Selain itu menurut penuturan Bapak Untung (petugas pasar Jejeg), pandemi membuat jumlah pembeli berkurang dikarenakan mereka takut tertular virus Covid-19, sehingga berdampak pada penghasilan yang didapatkan para pedagang seperti contoh pedagang tempe yang sebelum pandemi memproduksi tempe sebanyak 10kg kini berkurang menjadi 6kg per hari. Dalam wawancara yang dilakukan penulis dengan beberapa pedagang pasar didapati bahwa jumlah pendapatan mereka berkurang drastis selama masa pandemi Covid-19. Salah satunya yaitu

Ibu Hj. Ron yang berjualan ayam mengatakan bahwa biasanya dalam sehari ia bisa menjual ayam sebanyak 5 - 7 ekor kini berkurang menjadi 2 - 3 ekor saja. Selain itu ada Ibu Murti yang berjualan buah mengatakan jika kini ia harus menurunkan harga jual dari biasanya agar dagangannya cepat habis sebelum busuk. Kemudian ada pula Ibu Hj. Surin yang berjualan tahu yang biasanya mendapat untung ratusan ribu kini berkurang menjadi puluhan ribu saja per hari. Lalu ada Hj. Kholipah yang setiap harinya bisa menjual ayam potong sebanyak 10kg – 15kg kini berkurang menjadi 3kg – 5kg saja. Sedangkan Ibu Khomisah yang berjualan sayur mengatakan jika dirinya kini hanya mendapat untung sekitar Rp. 50.000 - Rp. 70.000 per hari dari yang biasanya Rp. 100.000 – Rp. 150.000. Dari kondisi tersebut akhirnya mereka berpikir bagaimana strategi yang bisa mereka lakukan untuk tetap bertahan di masa pandemi Covid-19 seperti saat ini.

Sebagaimana dalam Ekonomi Islam dibolehkan menggunakan berbagai strategi untuk memasarkan atau menjual suatu produk, sepanjang strategi tersebut tidak menghalalkan segala cara, tidak melakukan cara-cara yang batil, tidak melakukan penipuan dan kebohongan dan menzalimi pihak lain. Rasulullah SAW sendiri dalam perjalanan dakwahnya mengimplementasikan strategi bisnis dengan prinsip yang *universal* serta tidak terbatas oleh ruangan dan waktu. Hal ini merupakan suatu keniscayaan bagi para pembisnis muslim untuk menerapkan prinsip-prinsip yang dicontohkan Rasulullah SAW, jika ingin mendapatkan keuntungan dan berkah secara bersamaan. Namun tetap diperlukan kesungguhan dan kedisiplinan dan keyakinan untuk terus mengaplikasikannya karena pasti banyak godaan dan tantangan.

Sebagaimana ayat dalam QS. Al-Zalzalah: Ayat 7-8.

﴿۷﴾ وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ ﴿۸﴾

Artinya: *Barang siapa yang mengerjakan kebaikan seberat dzarrahpun, niscaya Dia akan melihat (balasan)nya. Dan barangsiapa yang mengerjakan kejahatan seberat dzarrahpun, niscaya Dia akan melihat (balasan)nya pula.* QS. Al-Zalzalah : Ayat 7-8 (Afifah, 2020).

Berdasarkan latar belakang dan hasil wawancara di atas, penulis tertarik untuk meneliti bagaimana para pedagang bisa bertahan untuk tetap berdagang di masa pandemi covid-19, dengan penelitian yang berjudul **“Strategi Bertahan Pedagang Pasar Tradisional di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di Desa Jejeg, Kecamatan Bumijawa, Kabupaten Tegal)”**.

## **B. Definisi Operasional**

### **1. Strategi Bertahan (*Survival Strategy*)**

Strategi adalah pola-pola berbagai usaha yang direncanakan oleh manusia untuk dapat memenuhi syarat minimal yang dibutuhkannya dan untuk memecahkan masalah-masalah yang mereka hadapi disitu. Pola-pola disini adalah pola-pola perilaku atau tindakan. Strategi bertahan dalam penelitian ini adalah cara yang digunakan oleh seseorang, atau kelompok orang untuk mempertahankan eksistensi kediriannya yang bernilai atau dianggap bernilai, baik yang bersifat material maupun non material (Purwanti, 2016).

Strategi bertahan hidup adalah salah satu alternatif yang dilakukan oleh seseorang atau kelompok, terutama pada masyarakat pedesaan atau penduduk lokal, jika menghadapi permasalahan hidup dalam upaya peningkatan atau perkembangan perekonomian dan untuk bisa memenuhi segala kebutuhan hidup (Irwan & Indraddin, 2016, p. 32).

### **2. Pedagang Pasar Tradisional**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pedagang adalah orang yang menjalankan usaha berjualan, usaha kerajinan, atau usaha pertukangan kecil (Peraturan Daerah no. 10 tahun 1998). Sedangkan dalam kamus ekonomi pedagang adalah seseorang atau lembaga yang membeli dan menjual barang kembali tanpa mengubah bentuk dan tanggung jawab sendiri dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Pedagang dapat dikategorikan menjadi:

- a. Pedagang grosir, yaitu pedagang yang beroperasi dalam rantai distribusi antara produsen dan pedagang eceran.

- b. Pedagang eceran, yaitu pedagang yang mengecer. Menjual produk komoditas langsung ke konsumen. Pemilik toko atau warung adalah contoh dari pengecer.

Pasar tradisional pedagang dibedakan menjadi dua, yaitu pedagang kios dan pedagang non kios. Pedagang kios adalah pedagang yang menempati bangunan kios di pasar, sedangkan pedagang non kios adalah pedagang yang menempati tempat berjualan selain kios, yaitu menempati los, luar los dan dasaran (Nikmah, 2015).

### 3. Masa Pandemi Covid-19

Pandemi Covid-19 adalah peristiwa menyebarnya penyakit corona virus 2019 di seluruh dunia untuk semua negara. Penyakit ini disebabkan oleh corona virus jenis baru yang diberi nama Sars-cov-2. Wabah Covid-19 pertama kali ditemukan di Kota Wuhan, Provinsi Hubei, Tiongkok pada tanggal 1 Desember 2019, dan ditetapkan sebagai pandemi oleh Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) pada tanggal 11 Maret 2020. Hingga 14 November 2020, lebih dari 53.281.350 orang kasus telah dilaporkan lebih dari 219 negara dan wilayah seluruh dunia, mengakibatkan lebih dari 1.301.021 orang meninggal dunia dan lebih dari 34.394.214 orang sembuh (m.wikipedia.org). Tujuan WHO menyatakan status pandemi adalah agar semua negara di dunia meningkatkan kewaspadaannya mencegah maupun menangani wabah Covid-19. Hal ini dikarenakan penyakit Covid-19 ini adalah penyakit dengan perantara penyebaran antara manusia dan manusia sehingga memungkinkan penyebaran komunitas dapat terjadi (Pradipta & Nazaruddin, 2020, p. 5).

Langkah-langkah untuk menyikapi pandemi Covid-19 ini juga berdampak langsung kepada pasar, pasokan (produksi barang dan jasa), permintaan (konsumsi dan investasi) dan dunia kerja. Salah satu kebijakan yang dilakukan adalah *social distancing*. *Social distancing* menjadi pilihan yang sulit bagi banyak negara dalam upaya mengimplementasikan kebijakan untuk pencegahan dan pengurangan penyebaran Covid-19,

karena kebijakan *social distancing* ini juga memberikan dampak yang negatif pada berbagai aspek kehidupan manusia. Kebijakan *social distancing* mempunyai dampak bagi kehidupan manusia, terutama aspek ekonomi yang paling terasa dampaknya bagi berbagai lapisan masyarakat. Dampak ekonomi dari pandemi Covid-19 begitu luas dan masif, sehingga mengubah tatanan permainan bisnis hampir secara keseluruhan (Wahyudi & Kusuma, 2020, p. 3).

### **C. Rumusan Masalah**

Dari latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka penulis merumuskan masalah dalam penelitian ini yaitu: “Bagaimana strategi bertahan yang dilakukan pedagang pasar tradisional di Desa Jejeg, Kecamatan Bumijawa, Kabupaten Tegal di masa pandemi Covid-19? ”

### **D. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana strategi bertahan yang dilakukan pedagang pasar tradisional di Desa Jejeg, Kecamatan Bumijawa, Kabupaten Tegal di masa pandemi Covid-19.

#### **2. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini antara lain:

##### **a. Manfaat Akademis**

Penelitian ini diharapkan dapat menambah khasanah keilmuan atau bahan diskusi bagi civitas akademik pendidikan ekonomi dan bisnis terutama ekonomi syariah. Penelitian ini menyajikan informasi tentang strategi bertahan pedagang pasar tradisional di masa pandemi Covid-19 di Desa Jejeg, Kecamatan Bumijawa, Kabupaten Tegal.

##### **b. Manfaat Praktis**

###### **1) Bagi Penulis**

Manfaat bagi penulis yaitu menambah wawasan atau pengetahuan tentang strategi bertahan yang dilakukan pedagang pasar tradisional di Desa jejeg di masa pandemi Covid-19.

###### **2) Bagi Pengelola Pasar Tradisional**

Hasil penelitian ini bisa dijadikan sebagai masukan untuk mengetahui strategi yang dilakukan pedagang pasar tradisional di masa pandemi Covid-19 untuk kemajuan di masa mendatang.

3) Bagi Masyarakat

Penelitian ini akan dapat dijadikan sebagai referensi atau bacaan yang menyajikan bukti empiris mengenai strategi bertahan yang dilakukan pedagang pasar tradisional di masa pandemi Covid-19 di Desa Jejeg, Kecamatan Bumijawa, Kabupaten Tegal.

#### **E. Kajian Pustaka**

Kajian pustaka merupakan bagian yang membahas teori-teori serta mengkaji penelitian-penelitian yang relevan dengan permasalahan yang akan diteliti. Dalam hal ini, pengkajian terkait dengan penelitian-penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini, dimaksudkan sebagai bahan acuan dan berguna untuk menghindari adanya kesamaan dengan penelitian yang sudah ada. Penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini, antara lain sebagai berikut:

Penelitian yang dilakukan oleh Fadilla Amalia Putri dalam jurnal Sosiologi Andalas, Vol. 5 No. 1 tahun 2019 dengan judul “Strategi Bertahan Pedagang Pasca Bencana Kebakaran di Pasar Atas Kota Bukittinggi”. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa ada tiga strategi yang dilakukan oleh pedagang pasca bencana kebakaran. Pertama yaitu strategi aktif, strategi yang dilakukan dengan memanfaatkan seluruh potensi yang dimiliki oleh pedagang. Yang kedua strategi pasif, yakni dengan meminimalisasi pengeluaran. Terakhir adalah strategi jaringan, yakni strategi yang dilakukan dengan memanfaatkan jaringan sosial pedagang (Putri, 2019).

Selanjutnya dalam jurnal Sosiatri-Sosiologi Vol.7 No. 3 tahun 2019 oleh Andreas Assan yang berjudul “Strategi Bertahan Hidup Petani Gurem di Desa Tukul Kecamatan Tering, Kabupaten Kutai Barat”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tiga strategi yang dilakukan petani gurem untuk tetap bertahan hidup yaitu: strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan. Strategi aktif yang dilakukan petani gurem yaitu dengan mencari pekerjaan

sampingan, anggota keluarga ikut bekerja dan mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki. Strategi pasif yang dilakukan petani kecil yaitu dengan menerapkan pola hidup hemat. Strategi jaringan yang dilakukan petani gurem yaitu meminta bantuan kepada jaringan sosial yang mereka miliki baik jaringan formal maupun jaringan informal (Assan, 2019).

Kemudian penelitian oleh Fani Haryadi, dkk. Dalam jurnal e-Journal Pendidikan Sosiologi Universitas Pendidikan Ganesha, Vol. 1 No. 3 tahun 2019, yang berjudul “Strategi *Survival* Masyarakat Nelayan Dusun Yehibiyu, Desa Patas, Bali (Sebagai Sumber Belajar Mata Pelajaran Sosiologi di SMA)”. Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa; 1) Masyarakat nelayan di Dusun Yehibiyu, Desa Patas berada pada kondisi kemiskinan disaat hasil penangkapan ikan sangat berkurang karena adanya musim paceklik. 2) Masyarakat nelayan di Dusun Yehibiyu, Desa Patas melakukan strategi *survival* untuk dapat bertahan hidup bersama keluarganya. Strategi yang dilakukan antara lain strategi aktif, strategi pasif/mengurangi, dan strategi jaringan. 3) Aspek-aspek strategi *survival* masyarakat nelayan yang bisa dijadikan sebagai sumber belajar mata pelajaran sosiologi di Sekolah Menengah Atas (SMA) yang berkaitan dengan strategi *survival* itu sendiri (Haryadi, et al., 2019).

Penelitian oleh Wan Laura Hardilawati yang berjudul “Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19”, dalam jurnal Akuntansi dan Ekonomika Vol. 10 No. 1 tahun 2020. Hasil penelitian ini merekomendasikan strategi bertahan untuk UMKM berupa melakukan perdagangan secara *e-commerce*, melakukan pemasaran secara digital, melakukan perbaikan kualitas produk dan penambahan layanan serta menjalin dan mengoptimalkan hubungan pemasaran pelanggan (Hardilawati, 2020).

Penelitian dalam jurnal Sains Manajemen dan Akuntansi Vol. 12 No. 1 tahun 2020 yang berjudul “Analisis Strategi Bersaing dan Strategi Bertahan pada Industri Mikro dan Kecil Panganan Keripik Kemasan di Kecamatan Coblong Kota Bandung Jawa Barat Tahun 2020 di tengah Situasi Sulit Penyebaran Pandemi Covid-19” oleh Arief Yanto Rukmana dan Tuntun Ariadi Sukanta. Hasil penelitian yaitu strategi bertahan produsen Panganan Keripik

Kemasan adalah dengan adanya model dari porter dari strategi bersaing, produsen mampu bertahan dari persaingan antar produsen keripik yang lebih besar karena strategi bertahan yang digunakan oleh produsen yaitu harga yang terjangkau bagi para konsumen (Rukmana & Sukanta, 2020).

**Tabel 1.2**  
**Penelitian Terdahulu**

<b>Peneliti</b>	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Persamaan</b>	<b>Perbedaan</b>	<b>Hasil Penelitian</b>
Fadilla Amalia Putri	Strategi Bertahan Pedagang Pasca Bencana Kebakaran di Pasar Atas Kota Bukittinggi	Sama-sama meneliti tentang strategi bertahan pedagang pasar tradisional, metode penelitian sama.	Fokus penelitian dan lokasi penelitian.	Hasil penelitian menyimpulkan bahwa ada tiga strategi yang dilakukan oleh pedagang pasca bencana kebakaran. Pertama yaitu strategi aktif, strategi yang dilakukan dengan memanfaatkan seluruh potensi yang dimiliki oleh pedagang. Yang kedua strategi pasif, yakni dengan meminimalisasi pengeluaran. Terakhir adalah strategi jaringan, yakni strategi yang

				dilakukan dengan memanfaatkan jaringan sosial pedagang.
Andreas Assan	Strategi Bertahan Hidup Petani Gurem di Desa Tukul Kecamatan Tering, Kabupaten Kutai Barat	Sama-sama meneliti tentang strategi bertahan. Metode penelitian yang digunakan sama.	Subjek penelitian dan lokasi penelitian.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tiga strategi yang dilakukan petani gurem untuk tetap bertahan hidup yaitu: strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan. Strategi aktif yang dilakukan petani gurem yaitu dengan mencari pekerjaan sampingan, anggota keluarga ikut bekerja dan mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki. Strategi pasif yang dilakukan petani kecil yaitu dengan menerapkan pola hidup hemat. Strategi jaringan yang

				dilakukan petani gurem yaitu meminta bantuan kepada jaringan sosial yang mereka miliki baik jaringan formal maupun jaringan informal.
Fani Haryadi, I Wayan Mudana, Luh Putu Sendratari	Strategi <i>Survival</i> Masyarakat Nelayan Dusun Yehibiyu, Desa Patas, Bali (Sebagai Sumber Belajar Mata Pelajaran Sosiologi di SMA)	Sama-sama meneiti tentang strategi <i>survival</i> , metode penelitian sama.	Subjek penelitian dan lokasi penelitian.	Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa; 1) Masyarakat nelayan di Dusun Yehibiyu, Desa Patas berada pada kondisi kemiskinan disaat hasil penangkapan ikan sangat berkurang karena adanya musim paceklik. 2) Masyarakat nelayan di Dusun Yehibiyu, Desa Patas melakukan strategi <i>survival</i> untuk dapat bertahan hidup bersama

				<p>keluarganya. Strategi yang dilakukan antara lain strategi aktif, strategi pasif/mengurangi, dan strategi jaringan. 3) Aspek-aspek strategi <i>survival</i> masyarakat nelayan yang bisa dijadikan sebagai sumber belajar mata pelajaran sosiologi di Sekolah Menengah Atas (SMA) yang berkaitan dengan strategi <i>survival</i> itu sendiri.</p>
Wan Laura Hardilawati	Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19	Sama-sama meneliti tentang strategi bertahan. Jenis penelitian sama.	Subjek penelitian dan lokasi penelitian.	Hasil penelitian ini merekomendasikan strategi bertahan untuk UMKM berupa melakukan perdagangan secara <i>e-commerce</i> , melakukan pemasaran secara digital,

				melakukan perbaikan kualitas produk dan penambahan layanan serta menjalin dan mengoptimalkan hubungan pemasaran pelanggan.
Arief Yanto Rukmana dan Tuntun Ariadi Sukanta	Analisis Strategi Bersaing dan Strategi Bertahan pada Industri Mikro dan Kecil Panganan Keripik Kemasan di Kecamatan Coblong Kota Bandung Jawa Barat Tahun 2020 di tengah Situasi Sulit Penyebaran Pandemi Covid-19	Sama-sama membahas tentang strategi bertahan di masa pandemi Covid-19. Jenis penelitian sama.	Lokasi penelitian, subjek penelitian.	Hasil penelitian yaitu strategi bertahan produsen Panganan Keripik Kemasan adalah dengan adanya model dari porter dari strategi bersaing, produsen mampu bertahan dari persaingan antar produsen keripik yang lebih besar karena strategi bertahan yang digunakan oleh produsen yaitu harga yang terjangkau bagi para konsumen.

## F. Sistematika Penelitian

Sistematika penyusunan dibuat untuk mempermudah pembaca dalam melihat bagian-bagian lebih rinci. Secara keseluruhan sistematika penyusunan penelitian ini dibagi menjadi tiga bagian pokok, yaitu bagian awal, bagian isi, dan bagian akhir. Bagian awal dari penelitian ini adalah terdiri dari halaman judul, halaman nota pembimbing, halaman pengesahan, halaman pembahasan, kata pengantar, dan daftar isi.

Bagian isi dari penelitian ini terdiri dari lima bab. Secara spesifik bagian isi ini akan memaparkan mengenai inti dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

- BAB I Merupakan bab pendahuluan yang berisi latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka dan sistematika penelitian.
- BAB II Merupakan tinjauan pustaka yang berisi landasan teori yang digunakan sebagai dasar penelitian serta landasan teologis.
- BAB III Merupakan bab metodologi penelitian yang menjelaskan tentang jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan uji keabsahan data.
- BAB IV Merupakan hasil dari pembahasan yang berisi tentang pembahasan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis mengenai Strategi Bertahan Pedagang Pasar Tradisional di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di Desa Jejeg, Kecamatan Bumijawa, Kabupaten Tegal).
- BAB V Merupakan penutup yang meliputi kesimpulan dan saran yang menyangkut dengan penelitian yang telah diteliti oleh penulis. Kemudian pada bagian akhir terdiri dari daftar pustaka, lampiran-lampiran.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan tentang Strategi Bertahan Pedagang Pasar Tradisional di Masa Pandemi Covid-19 di Desa Jejeg Kecamatan Bumijawa Kabupaten Tegal, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

Pandemi Covid-19 memberikan pengaruh terhadap pedagang pasar tradisional di Desa Jejeg Kecamatan Bumijawa Kabupaten Tegal. Kondisi pasar yang kini sepi pembeli berdampak pada menurunnya jumlah pendapatan para pedagang. Menurunnya jumlah pembeli diakibatkan karena mereka takut tertular virus Covid-19, sehingga mereka lebih memilih belanja kebutuhan pada penjual sayur keliling, membeli makanan matang, atau bahkan menitip kepada tetangga yang hendak ke pasar. Sehingga banyak strategi dilakukan oleh pedagang pasar Jejeg untuk tetap bertahan dan menghasilkan pendapatan. Strategi tersebut terbagi ke dalam tiga jenis yaitu sebagai berikut:

##### **1. Strategi aktif**

Strategi aktif yang dilakukan pedagang pasar Jejeg diantaranya yaitu adanya anggota keluarga yang ikut membantu bekerja, peningkatan kualitas barang dan pelayanan, serta memperpanjang jam kerja dari yang biasanya dari pagi sampai siang kini berubah menjadi pagi sampai sore, ada juga pedagang yang berjualan di waktu sore hari ketika bulan puasa tiba.

##### **2. Strategi pasif**

Strategi pasif yang dilakukan yaitu dengan mengurangi persediaan dagangan terutama pedagang yang menjual barang yang tidak bertahan lama seperti jajanan basah, tempe, tahu, sayur, buah, dll., ada juga pedagang yang melakukan pengurangan karyawan.

##### **3. Strategi jaringan**

Strategi terakhir yaitu strategi jaringan yakni dengan menjalin hubungan yang baik dengan pembeli, bisnis sampingan melalui sosial media seperti

*facebook, whatsapp, instagram, dll.*, mempersilahkan pembeli untuk membeli barang yang dibutuhkan di rumah pedagang, ada pula yang menitipkan barang dagangan di warung terdekat jika dagangan di pasar belum habis.

## **B. Saran**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan penulis menyumbangkan beberapa saran sebagai bahan pertimbangan dan proses pengembangan lebih lanjut. Adapun saran-saran yang dimaksud yaitu sebagai berikut:

1. Dari pihak pengelola pasar mengatur ulang tata letak setiap tempat atau kios pedagang sesuai dengan protokol kesehatan, sehingga pembeli dan pedagang tidak perlu merasa cemas terjadinya penularan.
2. Adanya tindakan operasi yang dilakukan setiap harinya terhadap para pedagang dan pembeli untuk selalu mematuhi protokol kesehatan. Hal ini karena setelah penulis melakukan observasi ternyata masih banyak pedagang yang tidak mematuhi protokol kesehatan seperti tidak menggunakan masker dan petugas pasar terkesan kurang tegas dalam menindaklanjuti hal tersebut.
3. Petugas atau pengelola pasar dengan para pedagang harus sama-sama bekerjasama dalam menjaga kualitas barang dagangan serta menjaga kebersihan pasar Jejeg agar para pembeli merasa nyaman dan tidak takut untuk ke pasar terutama di masa pandemi seperti saat ini.
4. Bagi para pedagang ke depannya bisa memanfaatkan peluang dengan memasarkan barang dagangan mereka melalui sosial media, karena sekarang merupakan era digital ditambah kondisi pandemi yang membuat banyak masyarakat harus melakukan segala sesuatunya di rumah.
5. Pedagang melakukan inovasi seperti mengadakan diskon atau mengurangi harga pada pembeli yang selalu berlangganan di kios tersebut. Tujuannya agar pembeli merasa puas sehingga tidak akan beralih pada pedagang yang lain.

6. Pedagang menyesuaikan stok dagangan sesuai dengan permintaan pembeli, dengan tujuan meminimalisir kerugian yang mungkin terjadi.



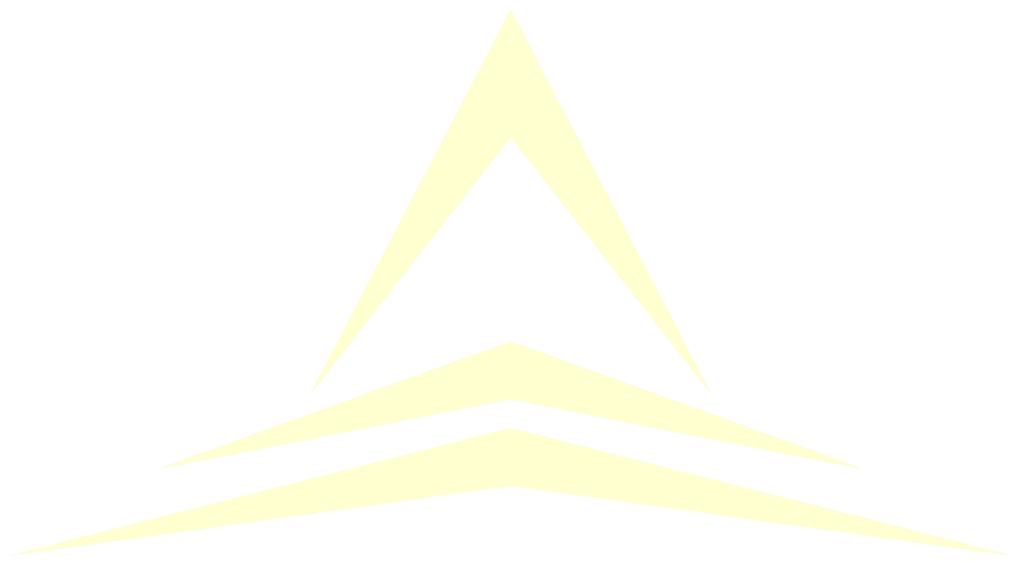
## DAFTAR PUSTAKA

- AC, A., 2020. *Manajemen Strategis*. Makassar: Nas Media Pustaka.
- Afifah, P., 2020. *Strategi Mempertahankan Pelayanan dan Kesetiaan Pelanggan Pada Industri Ritel Menurut Ekonomi Islam (Studi pada Pengusaha Ritel Modern Sumber Alfaria Trijaya Tbk di Lampung Timur)*, Lampung: UIN Raden Intan.
- Agung, A. A. P., 2012. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Malang: UB Press.
- Ahmad, U. H., 2018. *Ya Rabbi, Lancarkan Rezeki Kami*. Yogyakarta: Laksana.
- Al-Munawwar, T., Ariwibowo, A. & Isran, M., 2017. *Jangan Pernah Lelah, Allah Selalu Bersama Kita*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Anon., 2020. *bloktuban.com*. [Online]  
Available at: <http://bloktuban.com/2020/05/09/4-tips-berdagang-ala-rasulullah-agar-usaha-semakin-laris-dan-berkah/?m=1>  
[Diakses 8 Juni 2021].
- Assan, A., 2019. Strategi Bertahan Hidup Petani Gurem di Desa Tukul Kecamatan Tering Kabupaten Kutai Barat. *Jurnal Sosiatri-Sosiologi*, Volume 7.
- Atun, 2021. [Wawancara] (18 Maret 2021).
- Danim, S., 2002. *Menjadi Peneliti Kualitatif*. Bandung: Pustaka Setia.
- Fitrah, M. & Luthfiah, 2017. *Metodologi Penelitian; Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas & Studi Kasus*. Sukabumi: CV Jejak.
- Gianawati, N. D., 2013. *Strategi Bertahan Hidup Buruh Tani Perempuan*. Yogyakarta: Pandiva Buku.
- Hardilawati, W. L., 2020. Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi Ekonomika*, Volume 10.
- Haryadi, F., Mudana, I. W. & Sendratari, L. P., 2019. Strategi Survival Masyarakat Nelayan Dusun Yehibiyu Desa Patas Bali (Sebagai Sumber Belajar Mata Pelajaran Sosiologi di SMA). *e-journal Pendidikan Sosiologi Universitas Pendidikan Ganesha*, Volume 1.

- Helaluddin, H. W., 2019. *Analisis Data Kualitatif, Sebuah Tinjauan Teori & Praktik..* s.l.:Sekolah Tinggi Theologia Jaffray.
- Indriati & Widiyatmoko, A., 2008. *Pasar Tradisional*. Semarang: Alprin.
- Irfanudin, A. M. et al., 2020. Strategi Berbisnis *Online* di Tengah Pandemi Corona Virus Disease 2019 Covid-19. *Jurnal Dedikasi PKM UNPAM*, Volume 1.
- Irwan & Indraddin, 2016. *Strategi dan Perubahan Sosial*. Yogyakarta: Deepublish.
- Janatin, 2021. [Wawancara] (15 Maret 2021).
- Jerry, R. W. & dkk, 2019. *Konsep Kewirausahaan dan UMKM*. Sulawesi Utara: Yayasan Makaria Waya.
- Kartini, S., 2019. *Pasar dalam Perekonomian*. Semarang: Mutiara Aksara.
- Komara, B. D., Setiawan, H. C. B. & Kurniawan, A., 2020. Jalan Terjal UMKM dan Pedagang Kecil Bertahan di Tengah Pandemi Covid-19 dan Ancaman Krisis Ekonomi Global. *Jurnal Manajemen Bisnis*, Volume 17.
- Mamik, 2015. *Metodologi Kualitatif*. Sidoarjo: Zifatama Publisher.
- Marthon, S. S., 2007. *Ekonomi Islam di Tengah Krisis Ekonomi Global*. Tiga penyunt. Jakarta Timur: Zikrul Hakim.
- Mulawarman, W. G. et al., 2020. *Kajian Perempuan Berbasis Gender 2019: Perempuan Kepala Rumah Tangga Miskin yang Mempunyai Usaha Ekonomi di Bontang, Samarinda, dan Kutai Timur*. Yogyakarta: CV Istana Agency.
- Murti, 2021. [Wawancara] (Maret 10 2021).
- Nikmah, R., 2015. *Dampak Revitalisasi Pasar Tradisional Asembagus Terhadap Pendapatan Pedagang dan Kepuasan Pembeli di Kecamatan Asembagus Kabupaten Situbondo*, Jember: Universitas Jember.
- Nofriansyah, D. et al., 2020. *Bisnis Online: Strategi dan Peluang Usaha*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Nurkhayati, 2021. [Wawancara] (Maret 25 2021).

- Octaviani, I., Fatgehipon, A. H. & Sujarwo, 2020. Strategi Adaptasi Pedagang Tradisional Saat Pandemi Covid-19. *Edukasi IPS*, Agustus, Volume 4, p. 2.
- Oktima, N., 2012. *Kamus Ekonomi*. Surakarta: Aksarra Sinergi Media.
- Pradipta, J. & Nazaruddin, A. M., 2020. *Antipanic! Buku Panduan Virus Corona*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Purwanti, T., 2016. *Strategi Bertahan (Survival Strategi) Pedagang Awul-awul di Kecamatan Ungaran Kabupaten Semarang*, Semarang: UNNES.
- Putri, F. A., 2019. Strategi Bertahan Pedagang Pasca Bencana Kebakaran di Pasar Atas Kota Bukittinggi. *Jurnal Sosiologi Andalas*, Volume 5.
- Rukmana, A. Y. & Sukanta, T. A., 2020. Analisis Strategi Bersaing dan Strategi Bertahan Pada Industri Mikro dan Kecil Panganan Keripik Kemasan di Kecamatan Cobleng Kota Bandung Jawa Barat Pada Tahun 2020 di Tengah Situasi Sulit Penyebaran Pandemi Covid-19. *Jurnal Sains Manajemen dan Akuntansi*, Volume 12.
- Saomi, M. R. & Muvid, M. B., 2020. *Islam dan Corona: Upaya Mengkaji Covid-19 dengan Pendekatan Islam*. Kuningan: Goresan Pena.
- Sidabalok, J., 2020. *Hukum Perdagangan; Perdagangan Nasional dan Perdagangan Internasional*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Sinaga, R. & Purba, M. R., 2020. Pengaruh Pandemi Virus Corona (Covid-19) terhadap Pendapatan Pedagang Sayur dan Buah di Pasar Tradisional "Pajak Pagi Pasar V""Padang Bulan". *Jurnal Regionomic*, Volume 2.
- Siyoto, S. & Sodik, M. A., 2015. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Sugiarto, E., 2015. *Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif: Skripsi dan Tesis*. Yogyakarta: Suaka Media.
- Sugiyono, 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suryabrata, 2010. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Rajawali Press.
- Suswati, 2021. [Wawancara] (Maret 10 2021).

- Syukur, M. A. et al., 2003. *Teologi Islam Terapan; Upaya Antisipasif terhadap Hedonisme Kehidupan Modern*. Surakarta: Tiga Serangkai Pustaka Mandiri.
- Tambunan, T., 2012. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*. Jakarta: LP3ES.
- Tambunan, T., 2020. *Pasar Tradisional dan Peran UMKM*. Bogor: IPB Press.
- Tanzeh, A., 2011. *Metodologi Penelitian Praktis*. Yogyakarta: Teras.
- Tia, 2021. [Wawancara] (Maret 15 2021).
- Tohardi, A., 2019. *Pengantar Metodologi Penelitian Sosial + Plus*. Pontianak: Tanjungpura University Press.
- Tutiyati, 2021. [Wawancara] (18 Maret 2021).
- Wahyudi, M. S. & Kusuma, H., 2020. *Ekonomi Indonesia di Tengah Pandemi Covid 19*. Malang: UMMPress.
- Yam, J. H., 2020. *Manajemen Strategi*. Makassar: Nas Media Pustaka.
- Yanti, 2021. [Wawancara] (2 April 2021).
- Yunus, E., 2016. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- Yunus, E., 2016. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Yusanto, M. I. & Widjajakusuma, M. K., 2002. *Menggagas Bisnis Islami*. Depok: Gema Insani.
- Yusuf, I., 2019. Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Sanggam Adji Dilayas Kabupaten Berau. *ejournal Sosiatri-Sosiologi*, Volume 7.
- Yusuf, M. Y., Ashal, F. F. & Fadhli, M., 2019. *Buku Serial Tata Niaga dalam Islam; Tata Niaga Islami Berbasis Digital*. Banda Aceh: Bappeda Aceh.



**IAIN PURWOKERTO**