

## **BAB IV**

### **LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Penyajian Data**

##### **1. Gambaran Umum**

Pasar Amuntai terletak di Jl. Basuki Rachmat, Murung Sari, Amuntai Tengah, Kabupaten Hulu Sungai Utara, Kalimantan Selatan. Pasar Kota Amuntai, pasar ini menjadi salah satu sentra ekonomi yang selalu ramai pengunjung. Letaknya yang strategis membuat pasar ini mudah diakses oleh pembeli. Pasar Kota Amuntai bisa dibilang punya posisi yang relatif baik dan menjadikan masyarakat Amuntai berkembang, khususnya di bidang ekonomi. Hal tersebut dikarenakan pasar Amuntai merupakan salah satu pusat pembelanjaan yang cukup terkenal. Bukan hanya untuk warga setempat, namun juga diluar kota. Adanya pasar Amuntai menjadi salah satu lembaga yang menjadi penggerak dinamika perekonomian.

Pada masa pandemi COVID-19 pasar Amuntai sendiri masih tetap melakukan aktivitas seperti biasanya. Namun, ada perbedaan kebiasaan yang terjadi sebelum dan sesudah pandemi COVID-19. Sebelum adanya pandemi masyarakat Amuntai melakukan transaksi sambil berbincang antara satu sama lain. Saat terjadi pandemi dengan aturan menghindari kerumunan dan mematuhi protokol Kesehatan, pasar menjadi lebih sepi sehingga para pedagang melakukan berbagai upaya untuk tetap

mempertahankan penjualan hingga pasca pandemic covid-19 berakhir saat ini.

Penelitian yang dilakukan ditujukan kepada pedagang baju/pakaian di pasar Amuntai pasca Pandemi Covid-19. Sebelum terjadi pandemi covid-19, pedagang pasar Amuntai mulai berjualan dari jam 09.00 – 17.00 ( $\pm$  8 jam), namun saat terjadinya pandemi terjadi perubahan waktu jam kerja yaitu dari jam 10.00 – 16.00 ( $\pm$  6 jam) hal tersebut dikarenakan adanya panduan keselamatan dan Kesehatan kerja untuk penerapan protokol kesehatan dan aturan menghindari kerumunan. Setelah pandemi covid-19, waktu jam kerja kembali dalam keadaan normal yaitu jam 09.00 – 17.00 ( $\pm$  8 jam).

## 2. Hasil Wawancara

### a. Wawancara 1

#### 1) Identitas Pedagang

Nama : Ibu Azizah

Usia : 40 tahun

#### 2) Hasil Wawancara

Berdasarkan wawancara bersama ibu azizah, yang sudah berdagang di pasar Amuntai selama kurang lebih 4 tahun, beliau menjadikan pedagang adalah pekerjaan tetapnya.

Sebelum terjadi pandemi covid-19, ibu azizah mulai berjualan dari jam 09.00 – 17.00 ( $\pm$  8 jam), namun saat terjadinya pandemi terjadi perubahan waktu jam kerja yaitu dari jam 10.00 –

16.00 ( $\pm$  6 jam) hal tersebut dikarenakan adanya panduan keselamatan dan Kesehatan kerja untuk penerapan protokol kesehatan dan aturan menghindari kerumunan. Setelah pandemi covid-19, waktu jam kerja kembali dalam keadaan normal yaitu jam 09.00 – 17.00 ( $\pm$  8 jam).

Semenjak pandemi covid-19 ibu azizah merasakan dampak terhadap penjualannya, yang biasanya sebelum pandemi covid-19 pendapatan saya Rp.1.000.000/hari sebelum pandemi, dan selama pandemi covid-19 mengalami penurunan hingga Rp.500.000/hari, yang mengakibatkan pendapatan saya berkurang selama pandemi adalah karena kurangnya pembeli yang datang untuk membeli pakaian, mereka lebih banyak membeli kebutuhan pokok setiap harinya saja, dengan adanya covid-19 semua orang mengalami kesulitan ekonomi dan mengakibatkan kesulitan dalam berjualan di pasar. Setelah pandemi covid-19 berakhir, keadaan penjualan sudah mulai kembali normal, namun pendapatan yang diperoleh tidak sebanyak sebelum terjadi pandemi covid-19.

Berdasarkan keterangan ibu Azizah untuk menambah pendapatan beliau melakukan upaya mempertahankan penjualan setelah berdagang dipasar, beliau menawarkan barang dagangannya tidak hanya dipasar, namun juga kepada orang-orang yang ada disekitar lingkungan rumah beliau yang dilakukan secara langsung oleh ibu Azizah sendiri. Selain itu, upaya lain yang dilakukan beliau

yaitu menggunakan sistem online, dengan cara beliau menawarkan dagangan melalui media whatsapp dan Instagram. Sehingga para pelanggan tidak perlu mendatangi pasar bahkan adanya sistem online mempermudah pelanggan untuk memilih dagangan yang diinginkan tanpa harus dating kepasar. Upaya lainnya yang dilakukan oleh ibu azizah adalah meminimalisir pengeluaran yaitu dengan cara mengutamakan kebutuhan dibandingkan keinginan. Upaya-upaya yang dilakukan ibu azizah memberikan peningkatan keuntungan di banding sebelum dilakukan perbaruan strategi penjualan.

b. Wawancara 2

1) Identitas Pedagang

Nama : Ibu Kiki

Usia : 47 tahun

2) Hasil Wawancara

Berdasarkan wawancara bersama ibu kiki, yang sudah berdagang di pasar Amuntai selama kurang lebih 15 tahun, beliau menjadi pedagang selama ini untuk memenuhi kehidupan sehari-hari.

Menurut ibu kiki sebelum pandemi, pendapatan rata-rata harian beliau mencapai ±Rp.750.000, namun pada saat adanya pandemi pasar menjadi sepi pembeli sehingga pendapatannya menurun menjadi paling rendah ± Rp. 200.000. Saat keadaan

kembali normal, pendapatan yang diperoleh ibu kiki mencapai ± Rp. 500.000. Dalam hal penjualan yang dilakukan sebelum pandemi berjalan dengan lancar, namun adanya pandemi pemasaran menjadi tidak stabil karena jarang ada pembeli. Selain itu, penerapan lockdown di beberapa tempat dan daerah menyebabkan pasokan barang susah untuk dicari. Pembeli dari luar daerah juga tidak bisa masuk ke pasar-pasar tradisional. Akibatnya, pendapatan para pedagang mengalami penurunan yang cukup signifikan.

Upaya yang dilakukan ibu kiki untuk mempertahankan penjualannya adalah dengan adanya pemberian diskon atau potongan bagi pembeli yang selalu berlangganan di tokonya. Kemudian upaya selanjutnya yaitu menjaga kualitas pelayanan. Selain menjaga kualitas pelayanan, menurut beliau kualitas barang juga tentu harus diutamakan. Menjual barang pun sesuai dengan permintaan pembeli sehingga kualitas barang selalu terjaga. Ibu kiki menuturkan bahwa ia mengalami penurunan pendapatan di saat masa pandemi, sehingga ia mengambil keputusan untuk mengurangi jumlah persediaan barang atau dagangannya. Hal itu dilakukan untuk meminimalisir kerugian akibat jumlah pembeli yang sepi. Selain itu hubungan yang dijalin oleh penjual membuat pembeli menjadi langganan tetap bagi beberapa pedagang. Seperti Ibu kiki yang berjualan pakaian, ia mengaku bahwa dirinya

memiliki beberapa pelanggan tetap yang membuatnya bisa bertahan sampai saat ini.

c. Wawancara 3

1) Identitas Pedagang

Nama : Bapak Fadli

Usia : 43 tahun

2) Hasil Wawancara

Berdasarkan wawancara bersama bapak fadli, yang sudah berdagang di pasar Amuntai selama kurang lebih 7 tahun.

Menurut bapak fadli sebelum pandemi, pendapatan rata-rata harian beliau mencapai ±Rp.150.000/hari, namun pada saat adanya pandemi pasar menjadi sepi pembeli sehingga pendapatannya menurun menjadi paling rendah ± Rp. 70.000/hari. Saat keadaan kembali normal, pendapatan yang diperoleh ibu kiki mencapai ± Rp. 100.000/hari. Penjualan sebelum terjadinya covid-19 masih relatif stabil dan mampu untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Namun setelah terjadinya covid-19 pendapatan bapak fadli mengalami penurunan karena sepi konsumen.

Dengan pendapatan yang semakin menurun dan kebutuhan yang selalu bertambah setiap harinya membuat bapak fadli harus memutar otak bagaimana cara bisa bertahan untuk menghasilkan pendapatan. Upaya-upaya yang dilakukan bapak fadli untuk mempertahankan penjualannya yaitu dengan membuka usaha

sampingan berupa warung kecil dirumah. Upaya ini merupakan segala usaha dan upaya yang dilakukan bapak fadli dengan segala kreativitasnya agar tetap memiliki penghasilan. Bapak fadli juga mengambil keputusan untuk mengurangi jumlah barang dagangannya. Upaya jaringan lain yang dilakukan bapak fadli yakni membolehkan pembeli untuk mendatangi rumah selain di pasar untuk membeli barang yang mereka butuhkan, Hal tersebut, membuat dagangan bapak fadli bertahan hingga saat ini.

d. Wawancara 4

1) Identitas Pedagang

Nama : Ibu Siti Raudah

Usia : 35 tahun

2) Hasil Wawancara

Berdasarkan wawancara bersama ibu siti raudah, yang sudah berdagang di pasar Amuntai selama kurang lebih 8 tahun

Berdasarkan keterangan ibu siti raudah sebelum pandemi, pendapatan rata-rata harian beliau mencapai ±Rp.1.000.000, namun pada saat adanya pandemi pasar menjadi sepi pembeli sehingga pendapatannya menurun menjadi paling rendah ± Rp. 300.000. Saat keadaan kembali normal, pendapatan yang diperoleh ibu kiki mencapai ± Rp. 700.000.

Saat terjadi pandemi, lapak dagang yang ditempati ibu siti raudah mengalami renovasi bangunan selama ± 6 bulan, hal

tersebut mengakibatkan ibu raudah berhenti sementara berdagang di pasar Amuntai. Upaya yang dilakukan untuk mempertahankan penjualan beliau adalah dengan menjadikan rumah beliau sebagai lapak dagang sementara, dengan dibantu anggota keluarga dirumah. Selain itu, ibu siti raudah juga menggunakan upaya dagang dengan media online seperti whatsapp, Instagram dan Facebook. Upaya pasif yang dilakukan ibu siti raudah yaitu dengan mengurangi pengeluaran keluarga misalnya biaya untuk sandang, pangan dan sebagainya. Selain memanfaatkan media online, ibu siti raudah juga bekerjasama dengan tukang ojek dengan cara meminta bantuan ojek untuk mengantar pesanan kepada pembeli yang melakukan pembelian secara online. Hal tersebut masih digunakan ibu siti raudah setelah pandemi covid-19 berakhir meskipun saat ini ibu siti raudah sudah Kembali berdagang di pasar Amuntai. Hingga saat ini upaya tersebut masih dijalankan ibu siti raudah, karena beliau merasakan manfaat yang lebih besar setelah melakukan upaya tersebut.

e. Wawancara 5

1) Identitas Pedagang

Nama : Ibu Syarifah

Usia : 32 tahun

2) Hasil Wawancara

Berdasarkan wawancara bersama ibu syarifah, yang sudah

berdagang di pasar Amuntai selama kurang lebih 3 tahun, beliau menjadi pedagang selama ini untuk memenuhi kehidupan sehari-hari.

Menurut ibu syarifah sebelum pandemi, pendapatan rata-rata harian beliau mencapai ±Rp.1500.000/hari, namun pada saat adanya pandemi pasar menjadi sepi pembeli sehingga pendapatannya menurun menjadi paling rendah ± Rp. 500.000. Saat keadaan kembali normal, pendapatan yang diperoleh ibu kiki mencapai ± Rp. 800.000. Selama pandemi, terdapat berbagai kendala yaitu penjualan yang menurun dan distribusi yang terbatas. Problematika ini membuat ibu syarifah untuk bisa menemukan strategi dan ide ide baru.

Upaya yang dilakukan ibu syarifah untuk mempertahankan penjualannya dengan membuat inovasi produk berdasarkan kebutuhan adalah salah satu strategi untuk bertahan di tengah pandemi. Selain itu ibu syarifah juga memperhatikan standar kualitas produk agar produk bisa bertahan. Ibu syarifah sudah mulai memanfaatkan apa yang ada disekitarnya contohnya media sosial. Karena semenjak diberlakukannya social distancing penjualan melalui media online adalah cara yang paling efektif untuk mempertahankan usaha. Upaya lainnya yang juga dilakukan ibu syarifah adalah mengurangi persediaan barang dagang dengan produk yang hanya dibutuhkan oleh para pelanggan. Perubahan

strategi penjualan juga dilakukan ibu syarifah dengan beralih ke media online berupa online shop melalui media whatsapp, Instagram, facebook dan shoppee, hal tersebut membuat usaha dagang ibu syarifah bertahan hingga saat ini.

f. Wawancara 6

1) Identitas Pedagang

Nama : Ibu Habibah

Usia : 30 tahun

2) Hasil Wawancara

Berdasarkan wawancara bersama ibu habibah, yang sudah berdagang di pasar Amuntai selama kurang lebih 3 tahun, beliau menjadi pedagang selama ini untuk memenuhi kehidupan sehari-hari.

Menurut ibu habibah sebelum pandemi, pendapatan rata-rata harian beliau mencapai  $\pm$  Rp.1.200.000/hari, namun pada saat adanya pandemi pasar menjadi sepi pembeli sehingga pendapatannya menurun menjadi paling rendah  $\pm$  Rp.500.000. Saat keadaan kembali normal, pendapatan yang diperoleh ibu kiki mencapai  $\pm$  Rp.1.000.000. Pandemi covid-19 mengakibatkan pendapatan berkurang karena kurangnya pembeli yang datang untuk membeli pakaian, mereka lebih banyak membeli kebutuhan pokok setiap harinya saja, adanya covid-19 saat itu

semua orang mengalami kesulitan ekonomi dan mengakibatkan kesulitan dalam berjualan di pasar.

Upaya yang dilakukan ibu habibah untuk mempertahankan penjualannya yaitu dengan membuat usaha sampingan di pasar tersebut dengan menjual pulsa sehingga pendapatan dapat mencukupi kebutuhan dagangannya. Ibu habibah menerapkan hidup hemat dan meminimalisir pengeluaran dengan cara hanya menyediakan produk dagangan yang dibutuhkan pelanggan.

Ibu habibah mulai menggunakan media sosial untuk mempromosikan barang dagangannya. Upaya tersebut dilakukan untuk memperkenalkan produk dagangannya kepada konsumen sebagai bagian dari strategi penjualan dari yang belum tahu menjadi tahu. Beliau mulai menggunakan beberapa aplikasi seperti instagram, facebook dan whatsapp. Sehingga seiring berjalannya waktu dagangan ibu habibah banyak dikenal dan mulai memiliki banyak pembeli yang menjadi langganannya. Hal tersebut, membuat dagangan ibu habibah bertahan hingga saat ini.

g. Wawancara 7

1) Identitas Pedagang

Nama : Ibu Mili

Usia : 29 tahun

## 2) Hasil Wawancara

Berdasarkan wawancara bersama ibu mili, yang sudah berdagang di pasar Amuntai selama kurang lebih 3 tahun.

Menurut ibu mili sebelum pandemi, pendapatan rata-rata harian beliau mencapai  $\pm$ Rp.2.500.000/hari, namun pada saat adanya pandemi pasar menjadi sepi pembeli sehingga pendapatannya menurun menjadi paling rendah  $\pm$  Rp.1000.000/hari. Saat keadaan kembali normal, pendapatan yang diperoleh ibu kiki mencapai  $\pm$  Rp. 2,000.000/hari. Ibu mili beranggapan bahwa pendapatannya menjadi sedikit disebabkan karen kurangnya minat masyarakat dalam membeli pakaian, dan disebabkan karena ada peraturan pemerintah yang menerapkan peraturan menjaga jarak dan menghindari kerumunan masal, yang mengakibatkan kurangnya pendapatan.

Upaya yang dilakukan ibu mili untuk mempertahankan penjualannya adalah dengan menghadirkan baju-baju *trendy* (kekinian) serta memberikan harga yang dapat dijangkau oleh pembeli dibandingkan dengan pedagang lain. Dalam hal ini, ibu mili menerangkan bahwa meskipun keuntungan yang diterima terhitung sedikit namun dagangan ini ramai pembeli. Selain itu, ibu mili juga menggunakan media sosial dalam mempromosikan dagangannya sehingga dikenal oleh para pembeli. Media yang digunakan berupa media whatsapp dan instagram. Pada saat itu ibu

mili juga mulai meminimalisir biaya-biaya berlebih yang dapat mengurangi pendapatan. Oleh sebab itu, ibu mili mulai mengelola keuangan agar tetap stabil dan memilih menyediakan barang dagangan yang dibutuhkan oleh para pembeli. Karena hal tersebut, membuat dagangan ibu mili bertahan hingga saat ini.

#### h. Wawancara 8

##### 1) Identitas Pedagang

Nama : Anshari

Usia : 27 tahun

##### 2) Hasil Wawancara

Berdasarkan wawancara bersama saudara anshari, yang sudah berdagang di pasar Amuntai selama kurang lebih 4 tahun.

Menurut saudara anshari sebelum pandemi, pendapatan rata-rata harian beliau mencapai ±Rp.800.000/hari, namun pada saat adanya pandemi pasar menjadi sepi pembeli sehingga pendapatannya menurun menjadi paling rendah ± Rp. 300.000/hari. Saat keadaan kembali normal, pendapatan yang diperoleh ibu kiki mencapai ± Rp. 500.000/hari.

Upaya yang dilakukan saudara anshari untuk mempertahankan penjualannya adalah dengan cara memperhatikan kualitas barang, karena pembeli juga mengetahui kualitas yang baik/jeleknya barang. Tetapi beliau juga menjual beberapa pilihan

dengan kualitas yang berbeda-beda dan selalu menjelaskan perbedaan kualitas pada barangnya agar konsumen mempunyai pembandingan dan banyak macam pilihan barang. Selain itu, saudara anshari juga bekerjasama dengan pedagang baju lainnya dan saling membantu dengan mencarikan baju yang diinginkan pembeli ke pedagang baju lainnya. Sehingga pembeli tidak merasa kecewa dengan penjualan pedagang tersebut.

Sama seperti pedagang lainnya, saudara anshari juga mengurangi jumlah pengeluaran yang berlebih untuk mengoptimalkan keuangan dagangannya agar tidak menimbulkan kerugian. Saudara Anshari juga menggunakan media online (whatsapp) untuk memasarkan dagangannya sehingga dapat dikenali para pembeli tanpa harus datang ke pasar dengan poin utamanya adalah pelayanan yang cepat tanggap dan ramah. Adanya upaya yang dilakukan saudara tersebut memberikan peningkatan pendapatan dibanding saat terjadinya pandemi, maka dari itu upaya tersebut masih dilakukan saudara anshari bahkan hingga saat ini.

i. Wawancara 9

1) Identitas Pedagang

Nama : Bapak Lukman

Usia : 36 tahun

## 2) Hasil Wawancara

Berdasarkan wawancara bersama bapak lukman, yang sudah berdagang di pasar Amuntai selama kurang lebih 6 tahun.

Menurut bapak lukman sebelum pandemi, pendapatan rata-rata harian beliau mencapai  $\pm$ Rp.1.300.000/hari, namun pada saat adanya pandemi pasar menjadi sepi pembeli sehingga pendapatannya menurun menjadi paling rendah  $\pm$  Rp. 500.000/hari. Saat keadaan kembali normal, pendapatan yang diperoleh ibu kiki mencapai  $\pm$  Rp. 800.000/hari.

Upaya yang dilakukan saudara anshari untuk mempertahankan penjualannya adalah dengan cara mengikuti pergerakan trend model terbaru yang sedang diminati oleh masyarakat. Pedagang selalu memasok barang dengan model-model baru demi kepuasan pembeli atau konsumen, untuk mempertahankan usahanya. Bapak Lukman mencari-cari model baju yang sedang ngetrend dikalangan masyarakat. Selain itu bapak lukman juga berpasrah dengan rejeki yang telah diatur oleh Yang Maha Kuasa. Bapak lukman juga memberikan penurunan harga kepada para pembelinya apabila membeli dalam jumlah yang banyak, dalam hal ini bapak lukman juga memberikan hak pembeli untuk melakukan penawaran.

Upaya lainnya juga bapak lukman lakukan adalah meminimalisir pembelanjaan barang dagangan dengan

menyediakan barang yang dibutuhkan dan dicari-cari oleh para pembeli serta memberikan promo harga terjangkau untuk barang dagangan lama agar cepat terjual sehingga mempercepat perputaran barang. Bapak lukman juga memanfaatkan media sosial untuk memasarkan barang dagangannya secara online dengan bantuan anaknya berupa media whatsapp dan instagram. Upaya yang dilakukan bapak lukman bertahan hingga saat ini.

j. Wawancara 10

1) Identitas Pedagang

Nama : Ibu Ratna

Usia : 53 tahun

2) Hasil Wawancara

Berdasarkan wawancara bersama ibu ratna, yang sudah berdagang di pasar Amuntai selama kurang lebih 15 tahun.

Menurut ibu ratna sebelum pandemi, pendapatan rata-rata harian beliau mencapai ±Rp.1.200.000/hari, namun pada saat adanya pandemi pasar menjadi sepi pembeli sehingga pendapatannya menurun menjadi paling rendah ± Rp. 400.000/hari. Saat keadaan kembali normal, pendapatan yang diperoleh ibu kiki mencapai ± Rp. 850.000/hari.

Upaya yang dilakukan ibu ratna untuk mempertahankan penjualannya adalah dengan meningkatkan kualitas barang, menampilkan barang baru dan *update*, serta mengatur/menata

posisi barang baru dan barang lama didepan toko mereka. Menyesuaikan posisi barang dagangan merupakan salah satu cara untuk mempertahankan pelanggan, karena maupun pelanggan yang datang kepasar pertama kali akan melihat barang yang ada didepan kios. Upaya selanjutnya yang dilakukan ibu ratna untuk meminimalisir pengeluaran adalah dengan cara menjual barang lama yang belum laku terjual sehingga mempercepat perputaran barang dagangan.

Agar bisa bersaing dengan pedagang lainnya, ibu ratna juga beralih ke media sosial untuk memasarkan barang dagangannya yang dipromosikan melalui media whatsapp dengan menambah waktu operasi jualan beliau, dimana biasanya ibu ratna menutup lapak dagangnya dipasar pada pukul 5 sore kini berubah menjadi lebih lama yaitu hingga pukul 9 malam melalui media online guna untuk mendapatkan pembeli yang lebih banyak. Hal ini ibu ratna lakukan hingga saat ini.

3. Tabel

**Tabel 4. 1 Strategi yang digunakan**

No.	Nama Pedagang	Strategi Aktif	Strategi Pasif	Strategi Jaringan
1	Ibu Azizah	- Berdagang dirumah	- Meminimalisir Pengeluaran Pribadi	- Media Online (Whatsapp dan Instagram)
2	Ibu Kiki	1. Diskon/Potongan Harga 2. Menjaga Kualitas Barang	- Mengurangi jumlah persediaan barang dagangan	1. Memiliki Pelanggan tetap 2. Menjaga Kualitas Pelayanan
3	Bapak Fadli	- Membuka Usaha Sampingan	- Mengurangi jumlah persediaan barang dagangan	- Menjalin hubungan baik dengan pembeli
4	Ibu Siti Raudah	- Berdagang dirumah	- Mengurangi Pengeluaran keluarga	1. Media Online (Whatsapp, Instagram dan Facebook) 2. Kerjasama dengan ojek
5	Ibu Syarifah	- Menjaga Kualitas Barang	- Mengurangi Persediaan Barang Dagang	- Media Online (Whatsapp, Instagram, Facebook dan Shoppe)
6	Ibu Habibah	- Membuat Usaha Sampingan	- Menyediakan produk dagangan yang dibutuhkan pelanggan	- Media Online (Instagram, Whatsapp, Facebook)
7	Ibu Mili	1. Menghadirkan Baju <i>Trendy</i> 2. Memberikan Harga terjangkau	- Menyediakan produk dagangan yang dibutuhkan pelanggan	- Media Online (Instagram, dan Whatsapp)
8	Bapak Anshari	- Kualitas Barang	- Mengurangi jumlah pengeluaran yang berlebih	1. Media Online (Whatsapp) 2. Kualitas Pelayanan 3. Kerjasama dengan pedagang lain
9	Bapak Lukman	1. Mengikuti <i>Trend</i> terbaru 2. Memberikan Penurunan Harga 3. Memberikan Promo	- Meminimalisir pembelian barang - Menyediakan produk dagangan yang dibutuhkan pelanggan	- Media Online (Whatsapp dan Instagram)

10	Ibu Ratna	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan Kualitas Barang</li> <li>2. Menampilkang barang baru/update</li> <li>3. Menata posisi barang baru dan lama</li> <li>4. Menambah waktu operasi jualan</li> </ol>	- Menjual barang lama yang belum laku terjual	- Media Online (Whatsapp)
----	-----------	--	---	---------------------------

**Sumber Data: Hasil Wawancara, 2023**

**Tabel 4. 2 Perbedaan Pendapatan Penjual**

No.	Nama Pedagang	Pendapatan/hari sebelum pandemi	Pendapatan/hari saat pandemi	Pendapatan/hari pasca pandemi
1	Ibu Azizah	Rp. 1.000.000	Rp. 500.000	Rp. 700.000
2	Ibu Kiki	Rp. 750.000	Rp. 200.000	Rp. 500.000
3	Bapak Fadli	Rp. 150.000	Rp. 70.000	Rp. 100.000
4	Ibu Siti Raudah	Rp. 1.000.000	Rp. 300.000	Rp. 700.000
5	Ibu Syarifah	Rp. 1.500.000	Rp. 500.000	Rp. 800.000
6	Ibu Habibah	Rp. 1.200.000	Rp. 500.000	Rp. 1.000.000
7	Ibu Mili	Rp. 2.500.000	Rp. 1.500.000	Rp. 2.000.000
8	Bapak Anshari	Rp. 800.000	Rp. 300.000	Rp. 500.000
9	Bapak Lukman	Rp. 1.300.000	Rp. 500.000	Rp. 800.000
10	Ibu Ratna	Rp. 1.200.000	Rp. 400.000	Rp. 850.000

**Sumber Data: Hasil Wawancara**

Tabel ini menunjukkan terjadi perbedaan pendapatan pedagang Pasar Amuntai setelah terjadinya pandemi Covid-19. Dari tabel dapat diketahui bahwa adanya pandemi Covid-19 mengakibatkan perubahan pendapatan yang terjadi sebelum masa pandemi, saat pandemi, dan setelah pandemi. Hasil penjualan dari pedagang pasar amuntai mengalami penurunan pendapatan saat adanya pandemi covid-19. Setelah masa covid-19 berakhir, pendapatan pedagang pasar kembali meningkat meskipun peningkatan yang terjadi pasca covid-19 tidak seperti saat sebelum pandemi covid-19 terjadi.

## **B. Analisis Data**

Pasar Amuntai mengalami perbedaan penghasilan yang didapat pada setiap pedagang. Terjadinya pandemi Covid-19 menyebabkan dampak yang serius bagi pedagang karena menurunkan penghasilan mereka. Dari data hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, ditemukan bahwa hampir seluruh pedagang di Pasar Amuntai mengatakan bahwa penghasilan mereka menurun sangat signifikan pada saat Pandemi Covid-19. Berbagai upaya dilakukan pedagang pasar untuk mempertahankan penjualannya bahkan hingga pandemi berakhir. Upaya yang dilakukan adalah dengan menjalankan beberapa strategi, menurut Snel dan Staring dalam Setia (2005), strategi bertahan hidup merupakan serangkaian perilaku yang diambil secara sadar dilakukan oleh individu maupun keluarga yang tidak mampu secara sosial ekonomi. Strategi bertahan berupa strategi aktif, pasif dan jaringan.

Strategi aktif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara memanfaatkan segala potensi yang dimiliki (Suharto, 2009, hlm. 31). Dalam penelitian yang telah dilakukan ada beberapa macam strategi yang dilakukan oleh pedagang pasar Amuntai. Dari beberapa pedagang yang telah diwawancarai, strategi yang digunakan oleh mereka yaitu dengan menawarkan barang dagangannya tidak hanya dipasar, ada yang dibantu keluarganya dalam memasarkan barang dagangannya, ada pula yang meningkatkan kualitas pelayanan, kualitas barang. Ada yang selalu menyiapkan stok dagangan di rumah untuk pelanggan tetapnya, melakukan promo dan diskon (potongan harga), dan ada yang memiliki usaha sampingan.

Menjaga kualitas produk dapat dilakukan dengan mengidentifikasi kebutuhan pelanggan, sebagai pelaku usaha harus memastikan kualitas produk yang diberikan pada pelanggan sesuai dengan kebutuhannya. Memanfaatkan tanggapan pelanggan. Melakukan quality control produk, setiap pelaku usaha mempunyai standar produk yang dikeluarkan, maka setiap produk usaha harus mempunyai quality control yang selektif dan berhati-hati. Sebagai pemilik usaha tentu harus menjadi orang pertama yang merasakan kepuasan dari keberhasilan penggunaan produk tersebut. Melakukan tinjauan untuk supplier produk, kualitas yang dimiliki produk harus berkualitas karena memengaruhi citra usaha. Oleh karena itu, ketika mencari supplier harus dilakukan dengan benar.

Selain itu ada pula melakukan penambahan jam yaitu memperpanjang jam buka media online yang dapat diorder atau dilayani sampai malam melalui media online yang digunakan beberapa pedagang atau dapat dikatakan pelayanannya dilakukan secara offline (di pasar) dan secara online (Media Sosial), hal tersebut berlaku hingga saat ini. Meski begitu masih banyak pembeli yang datang langsung ke rumah beberapa pedagang untuk memilih-milih dan membeli barang yang mereka butuhkan. Para pedagang beranggapan dengan memberlakukan pembeli dengan baik, dapat membuat pembelinya lebih puas dan merasa senang sehingga usaha tersebut menjadi langganan banyak orang.

Di dalam Islam, seorang muslim ketika menjalankan setiap pekerjaan haruslah bersungguh-sungguh dan penuh semangat. Dengan kata lain, harus

dengan etos kerja yang tinggi. Allah SWT dan Rasulullah SAW sangat menyukai setiap muslim yang rajin bekerja keras atau mempunyai etos kerja yang tinggi dan mendoakan keberkahan untuknya. Seperti pada hadist Nabi SAW berikut:

*“Sesungguhnya, Allah Ta’ala senang melihat hamba-Nya bersusah payah (kelelahan) dalam mencari rezeki yang halal.” (HR. Ad-Dailami).*

Hadist tersebut menjelaskan bahwa Allah menyukai seseorang yang bekerja keras dan giat dalam melakukan pekerjaannya. Seperti yang dilakukan para pedagang pasar Amuntai, mereka bekerja lebih keras dalam situasi pandemi hingga saat ini. Selain agar dapat memuaskan pelanggannya ternyata dibalik kerja keras yang mereka lakukan terdapat pula berkah dari Allah SWT yang menyertainya. Islam juga menjelaskan bahwa bekerja dengan sungguh-sungguh Menurut sejumlah hadist bahkan dapat menghapus dosa yang tidak bisa dihapus oleh aktivitas ibadah ritual sekalipun. “Barangsiapa pada malam hari merasakan kelelahan dari upaya keterampilan kedua tangannya pada siang hari maka pada malam itu ia diampuni.” (HR. Ahmad)

Para pedagang pasar Amuntai juga memberikan diskon atau potongan bagi pembeli yang selalu berlangganan di tokonya. Kemudian strategi selanjutnya yaitu menjaga kualitas pelayanan, dan kualitas barang dagangannya. Selain menjaga kualitas pelayanan, kualitas barang juga tentu harus diutamakan. Seperti yang dilakukan beberapa pedagang buah dan sayur. Mereka menjual barang sesuai dengan permintaan pembeli sehingga

kualitas barang selalu terjaga. Hal ini dicontohkan oleh Rasulullah, Beliau tidak pernah menjual barang yang cacat karena akan merugikan pembeli. Karena itu, Rasulullah selalu menjaga kualitas barang dagangannya. Dalam sebuah hadist yang diriwayatkan Ibn Majah, Uqbah bin Amir pernah mendengar Rasulullah berkata,

*“Seorang muslim adalah saudara bagi muslim yang lain, tidak halal bagi seorang muslim untuk menjual barang yang ada cacatnya kepada temannya, kecuali jika dia jelaskan” (HR. Ibn Majah).*

Dari pemaparan di atas, strategi aktif merupakan strategi yang paling banyak dilakukan dan menjadi strategi utama pedagang dalam melakukan aktivitas jual beli hingga saat ini bertahan setelah (pasca) terjadinya Pandemi Covid-19. Strategi ini merupakan segala usaha dan upaya yang dilakukan dengan segala kreativitasnya agar pedagang tetap memiliki penghasilan dengan memperhatikan pelayanan bagi pembelinya, menjaga kualitas pelayanan dan dagangan serta membuat tempat atau kios dagangannya selalu bersih.

Selain strategi aktif, menjalankan strategi pasif juga membantu para pedagang untuk tetap bertahan dari beberapa kondisi ekonomi. Strategi pasif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran sebagaimana pendapat Suharto (2009, hlm. 31) yang menyatakan bahwa strategi pasif adalah strategi bertahan hidup dengan cara mengurangi pengeluaran.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan dengan para pedagang pasar Amuntai. Mereka menuturkan bahwa ia mengalami penurunan

pendapatan pada masa pandemi, sehingga ia mengambil keputusan untuk mengurangi jumlah persediaan atau dagangannya. Namun setelah masa pandemic covid-19, strategi ini masih digunakan oleh para pedagang pasar Amuntai meskipun kondisi ekonomi pasar sudah kembali normal, karena upaya ini masih menguntungkan beberapa pedagang, hal ini berdasarkan keterangan dari para pedagang pasar Amuntai.

Berdasarkan pemaparan di atas, maka dapat dikatakan bahwa strategi pasif merupakan strategi kedua yang dapat dilakukan setelah semua usaha dan potensi yang dimiliki.

Upaya lainnya yang digunakan pedagang untuk mempertahankan penjualannya adalah dengan strategi jaringan. Strategi jaringan adalah strategi yang dilakukan dengan cara memanfaatkan jaringan sosial. Strategi ini memanfaatkan hubungan contohnya hubungan yang baik antara pedagang dengan pembeli. Hubungan yang baik antara keduanya membuat pembeli menjadi langganan tetap bagi beberapa pedagang. Ada yang mengaku bahwa dirinya memiliki beberapa pelanggan tetap yang membuatnya bisa bertahan sampai saat ini. Karena kebetulan pelanggan tetap tersebut ada yang mempunyai warung atau pembeli yang sudah kenal lama dan biasa berbelanja ditempat yang sama. Ada pula pedagang yang menerapkan strategi jaringan dengan cara Kerjasama bersama pedagang lainnya agar dagangan saling laku terjual.

Beberapa pedagang menerapkan strategi jaringan dengan cara memanfaatkan sosial media. Mereka mengiklankan produk melalui media

sosial seperti WhatsApp, Facebook, instagram, shoppe dan media lain. Berdasarkan informasi yang didapatkan, beberapa pedagang pasar Amuntai mulai beralih dengan penggunaan media telepon atau aplikasi WhatsApp. Di pasar Amuntai sudah ada beberapa pedagang yang memanfaatkan kemajuan teknologi dengan memasarkan produknya secara online atau melalui sosial media.

Ada beberapa pedagang dengan usia yang sudah lanjut memanfaatkan penjualan melalui online tetapi dengan bantuan keluarganya seperti anaknya. Meskipun pandemi covid-19 telah berlalu, penggunaan media jaringan hingga saat ini masih digunakan oleh beberapa pedagang pasar, karena menurut mereka penggunaan jaringan tersebut memperbanyak pelanggan yang ingin memesan dagangannya. Teknologi dikembangkan adalah untuk memberikan kemudahan kelangsungan hidup manusia, dengannya kehidupan manusia lebih maju dan dinamis. Allah berfirman dalam QS. An-Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (٢٩)

*"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan keridhaan diantara kamu." (Q.S. An-Nisa/4:29) (Departemen Agama RI, Thn. 1985, hlm, 65).*