

Strategi Adaptasi Pedagang Pasar Tradisional Dalam Mempertahankan Kelangsungan Usaha Saat Pandemi Covid-19 di Pasar Baru Baturaja

Yosilarasati¹

¹Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya
Corresponding author: yosilarasati22@gmail.com

Received: February 2024; Accepted: April 2024; Published: June 2024

Abstract

Since the emergence of the COVID-19 pandemic, many business actors have experienced a drastic decrease in income due to the lack of buyers; one of the affected business actors is the Baturaja Baru Market trader. The existence of this pandemic makes traders experience stuttering, so it takes work to maintain their business. Therefore, traders are required to make efforts to adapt strategies so that they can continue to keep their business during the pandemic. In this study, the research method used is descriptive qualitative. Data collection techniques used are in-depth interviews, non-participant observation, and documentation. This research uses Suharto's concept of adaptation strategy. The results of this study indicate that the adaptation strategy carried out by traders initially showed a feeling of optimism, but after that, traders began to experience stuttering. Traders who successfully apply the three adaption strategies will arrive at a sound stage and can adapt to the new conditions that existed during the COVID-19 pandemic.

Keywords: adaptation strate;, traditional market traders; COVID-19 pandemic

Abstrak

Sejak kemunculan pandemi COVID-19, banyak pelaku usaha yang mengalami penurunan pendapatan secara drastis karena sepi pembeli, salah satu pelaku usaha yang terdampak tersebut adalah pedagang Pasar Baru Baturaja. Adanya pandemi ini membuat pedagang mengalami kegalapan sehingga kesulitan mempertahankan usahanya, oleh sebab itu pedagang dituntut harus melakukan upaya atau strategi adaptasi agar tetap dapat terus mempertahankan usaha mereka di masa pandemi. Pada penelitian ini, metode penelitian yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara mendalam, observasi non partisipan, dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan konsep strategi adaptasi dari Suharto. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi adaptasi yang dilakukan pedagang pada awalnya menunjukkan sebuah perasaan optimisme, namun setelah itu pedagang mulai mengalami kegalapan. Dari kegalapan itulah kemudian pedagang dituntut untuk melakukan strategi adaptasi dengan melakukan upaya yang berbentuk strategi aktif, pasif, dan jaringan agar pedagang tetap bertahan di masa pandemi, hingga akhirnya pedagang yang berhasil mengaplikasikan ketiga bentuk strategi adaptasi tersebut akan sampai pada tahap stabil dan dapat menyesuaikan diri dengan kondisi baru yang ada saat pandemi COVID-19.

Keywords: strategi adaptasi; pedagang pasar tradisional; pandemi COVID-19

PENDAHULUAN

Kemunculan pandemi COVID-19 telah memberikan dampak yang cukup signifikan dan massif dalam berbagai aspek kehidupan Masyarakat. Pandemi tidak hanya membuat banyak orang meninggal tapi juga menyebabkan pertumbuhan ekonomi daerah menurun. Pandemi ini semakin serius, sehingga pemerintah menerbitkan Peraturan Menteri Kesehatan No. 9 Tahun 2020 tentang pedoman Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) meliputi pembatasan kegiatan dan aktifitas masyarakat di suatu wilayah yang diduga terinfeksi COVID-19 termasuk pembatasan terhadap pergerakan orang/barang dalam suatu provinsi maupun kabupaten/kota. Sejak diberlakukannya kebijakan tersebut, kegiatan-kegiatan di ruang publik yang menyebabkan kerumunan dihimbau untuk dikurangi, diantaranya pasar. Pasar merupakan fasilitas umum di luar ruangan yang cukup sering dikunjungi. Aktivitas ekonomi pasar merupakan tempat dimana terjadi proses transaksi antara pembeli dan penjual berlangsung, serta sebagai tempat untuk memperoleh alat pemuas kebutuhan dengan harga yang sesuai (Damsar, 2018). Pasar Baru Baturaja merupakan salah satu diantara dua pasar utama di Kota Baturaja Kabupaten Ogan Komering Ulu Sumatera Selatan. Pasar Baru Baturaja merupakan pasar yang berada tepat di pusat Kota Baturaja sehingga pengunjungnya terbilang cukup ramai.

Berdasarkan hasil observasi awal yang dilakukan peneliti, rata-rata pedagang mengalami penurunan pendapatan secara drastis akibat wabah COVID-19 dan secara tidak langsung membuat pasar khususnya Pasar Baru Baturaja menjadi sepi pembeli yang akhirnya mengakibatkan perekonomian menjadi melemah karena daya beli pengunjung/konsumen ikut menurun juga. Hal ini sejalan dengan data yang dirilis oleh Badan Pusat Statistik (BPS) mengenai pendapatan masyarakat Sumatera Selatan yang mengalami penurunan drastis sejak April 2020 akibat dari adanya pandemi COVID-19 ini, data tersebut diperoleh berdasarkan survei sosial demografi dampak COVID-19 yang dilakukan oleh BPS Sumatera Selatan dengan melibatkan 2000 responden dan sekitar 59,27 persen responden mengaku pendapatan mereka telah menurun sejak april 2020 sehubungan dengan mulai masuknya virus COVID-19 di Indonesia (Yuniarto, 2020).

Dari observasi yang dilakukan di Pasar Baru Baturaja terlihat bahwa para pedagang khususnya pedagang Pasar Baru Baturaja mengalami penurunan pendapatan yang drastis karena dampak masalah pandemi, perubahan harga barang sebelum pandemi Covid-19 hingga setelah

penerapan era *new normal* bergerak secara tidak menentu. Saat ini pembeli cenderung lebih banyak yang memilih untuk berbelanja keperluan di supermarket dengan teknologi yang baru dikembangkan saat pandemi ini dengan metode *digital* atau virtual dengan membeli barang-barang yang ada di supermarket untuk diantar ke rumah dengan praktis. Dalam laporan *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD) (OECD, 2020), pandemi COVID-19 ini mempengaruhi perekonomian dari sisi penawaran dan permintaan yang ada di pasar. Hal ini akan berdampak dan mempengaruhi pedagang dalam upaya untuk memaksimalkan pendapatan yang mereka peroleh.

Melihat permasalahan yang dihadapi para pedagang di era pandemi saat ini, agar dapat mempertahankan kelangsungan usaha mereka maka pedagang harus beradaptasi dengan lingkungan dan kondisi saat ini, dalam upaya menjaga agar para pedagang pasar tradisional di Pasar Baru Baturaja dapat tetap bertahan atas usaha yang mereka geluti. Saat ini para pedagang perlu memiliki strategi adaptasi yang mereka gunakan untuk tetap menjaga kelangsungan hidup keluarga mereka masing-masing, salah satu upaya atau strategi yang dilakukan pedagang yaitu dengan cara mengubah metode berdagang mereka dengan menyesuaikan kondisi serta situasi pada pandemi saat ini meskipun akan ada banyak hambatan dan tantangan dalam menjalankannya.

Penelitian mengenai strategi adaptasi pelaku usaha saat pandemi sudah pernah dilakukan oleh beberapa peneliti dengan pendekatan serta teori yang berbeda, meskipun penelitian mengenai ini belum begitu banyak karena masalah pandemi ini masih terbilang masalah baru di dunia. Dari penelitian tersebut konsep yang digunakan peneliti cenderung lebih mengarah pada strategi bisnis dan pendekatan-pendekatan ekonomi dan kebanyakan strategi yang digunakan dilakukan oleh anak muda atau yang memiliki pengetahuan tentang dunia digital saja dan kurang relevan dengan pedagang pasar tradisional. Berdasarkan penelitian sebelumnya mengenai adaptasi pelaku usaha/pedagang saat pandemi peneliti tertarik untuk mengkaji lebih jauh mengenai penelitian ini dengan menggunakan kacamata sosiologis.

Hal ini menjadi perhatian penulis untuk mengetahui bagaimana cara atau strategi adaptasi yang dilakukan para pedagang khususnya pedagang pasar tradisional untuk menyesuaikan diri dengan perubahan yang terjadi demi mempertahankan usaha dan kelangsungan hidup keluarga mereka. Dengan Demikian, peneliti ingin mengetahui dan tertarik untuk menelitinya lebih jauh

dan mendalam dalam penelitian yang berjudul “Strategi Adaptasi Pedagang Pasar Tradisional Dalam Mempertahankan Kelangsungan Usaha Saat Pandemi COVID-19 Di Pasar Baru Baturaja”. Bagaimana proses adaptasi pedagang Pasar Baru Baturaja dalam mempertahankan kelangsungan usaha dan strategi adaptasi pedagang Pasar Baru Baturaja dalam mempertahankan kelangsungan usaha saat pandemi COVID-19.

METODE

Penelitian ini dilakukan di Pasar Baru Baturaja, yang berlokasi di Kelurahan Pasar Baru Kecamatan Baturaja Timur Kabupaten Ogan Komering Ulu, Sumatera Selatan. Pada penelitian ini peneliti telah menggunakan metode penelitian kualitatif, karena peneliti bermaksud untuk memahami proses-proses yang terjadi di suatu lapangan secara mendalam guna untuk menemukan serta memahami fenomena yang terjadi di lapangan (Creswell, 2018). Jenis penelitian ini ialah penelitian deskriptif kualitatif yang terdiri dari informan utama dan informan pendukung yang ditentukan dengan cara purposive berdasarkan kriteria yang telah ditentukan.

Unit analisis dalam penelitian ini adalah individu yaitu Pedagang Pasar Baru Baturaja. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan observasi, wawancara, serta dokumentasi. Analisis data kualitatif bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan. Teknik pemeriksaan dan keabsahan data pada penelitian dilakukan dengan triangulasi sumber. Teknik analisis data dilakukan dengan tiga cara yaitu kondensasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Lokasi Pedagang Pasar Baru Baturaja

Dari data yang telah dikelola oleh Perusahaan Daerah Unit Pasar Baru Baturaja tercatat bahwa di Pasar Baru Baturaja terdapat kios sebanyak 423 petak dan los sebanyak 229 petak, meskipun di kondisi pandemi ini dari semua los dan kios yang tersedia tidak semuanya dihuni dan ditempati oleh pedagang. Bangunan Pasar Baru Baturaja terdiri dari dua lantai, lantai pertama ditempati oleh pedagang ikan, pedagang ayam, pedagang daging, pedagang sayur, pedagang buah, pedagang toko pakaian, hingga toko kelontong sedangkan dilantai dua lebih banyak ditempati oleh pedagang sayur, pedagang kelontong dan kantor PD Pasar Baru Baturaja. Dari hasil observasi yang dilakukan peneliti terlihat bahwa jumlah pedagang di Pasar Baturaja

lebih banyak yang memilih berdagang di lantai bawah, bahkan pedagang yang berdagang di lantai atas mayoritas hanya pedagang sayur mayur dan kelontong saja. Hal tersebut dikarenakan konsumen pasar lebih sering berbelanja di lantai bawah karena menurut mereka lebih mudah dijangkau padahal kondisi pasar di lantai atas terbilang lebih layak dibanding dibawah karen bersebelahan dengan kantor Perusahaan Daerah Pasar Baru Baturaja.

Profil Pedagang Pasar Baru Baturaja

Latar belakang atau tingkat pendidikan seseorang mempengaruhi cara berpikir orang tersebut dalam bertindak, menganalisis, serta mengambil keputusan. Latar belakang pendidikan juga memiliki pengaruh terhadap kemampuan seseorang dalam mengatasi permasalahan atau mencari strategi untuk beradaptasi dalam menjual komoditi yang dimilikinya terutama pada saat pandemi COVID-19. Dalam penelitian ini peneliti menemukan bahwa tingkat pendidikan Pedagang Pasar Baru Baturaja relatif menengah karena rata-rata informan lulusan Sekolah Menengah Atas, dan beberapa informan penelitian yaitu pedagang di Pasar Baru Baturaja memiliki anak dengan jenjang pendidikan sampai dengan perguruan tinggi. Pendidikan memiliki peran aktif dalam menentukan cara berpikir dan bertindak seseorang, dalam hal ini latar belakang pendidikan pedagang dapat menjadi bekal bagaimana pedagang memperoleh pengetahuan mengenai cara berdagang khususnya di masa pandemi COVID-19 saat ini. Pengetahuan juga tidak semata-mata hanya didapat dari pendidikan formal, tetapi juga mencakup pengalaman yang didapatkan oleh pedagang saat berdagang yang telah dijalani selama belasan tahun.

Dalam hal pendapatan, para pedagang khususnya pedagang Pasar Baru Baturaja memiliki pemasukan yang berbeda-beda setiap harinya sesuai dengan jenis barang yang mereka perjual belikan. Biasanya para pedagang pasar tradisional memiliki penghasilan yang cukup stabil setiap harinya, terlebih lagi pedagang yang menjual bahan pangan yang dibutuhkan sehari-hari, namun dua tahun belakngan ini pendapatan pedagang Pasar Baru Baturaja mengalami penurunan cukup drastis yang dilatar belakngi karena adanya pandemi COVID-19. Pandemi ini berimbas pada pekerjaan dan perekonomian masyarakat, terutama pedagang di Pasar Baru Baturaja. Penurunan pendapatan pedagang akibat pandemi mencapai 50% bahkan lebih dari 50% dari pendapatan sebelumnya. Dengan menurunnya pendapatan pedagang pasar tradisional tersebut membuat pedagang kesulitan memutar uang berdagang mereka dan berdampak pula pada sulitnya

memenuhi kebutuhan rumah tangga informan. Kondisi awal inilah yang menyebabkan pedagang dituntut untuk melakukan adaptasi agar tetap dapat melangsungkan usaha berdagang mereka.

Pada umumnya, di pasar heterogen jenis barang yang diperdagangkan relatif lebih variatif dibandingkan pasar homogen. Jenis dagangan tidak hanya dikelompokkan dalam bentuk makanan dan nonmakanan saja, tetapi lebih spesifik sesuai dengan jenis barang yang mereka perdagangkan. Dalam hal ini pedagang Pasar Baru Baturaja menjual jenis dagangan seperti kebutuhan sembako, sayur-sayuran, buah-buahan, pakaian, dan berbagai jenis dagangan lainnya. Sebagian besar informan yang merupakan pedagang Pasar Baru Baturaja memang sudah berdagang sejak lama dan tetap konsisten menjual jenis barang dagangan yang sama sejak dulu dan tidak pernah berganti-ganti bahkan berdagang menjadi pekerjaan utama dan satu-satunya yang dimiliki pedagang sehingga dengan mulai masuknya dan semakin berkembangnya Covid-19 khususnya di Baturaja terjadi penurunan pendapatan yang dirasakan pedagang, hal itu membuat pedagang pasar mencoba untuk mencari alternatif lain misalnya dengan mencari pekerjaan tambahan atau mengubah metode berdagang, untuk menambah penghasilan agar bisa tetap mempertahankan usaha mereka.

Respon Pedagang Saat Kemunculan Pandemi COVID-19

Kondisi awal ketika kemunculan COVID-19 beberapa pedagang di Pasar Baru Baturaja merasakan kekhawatiran terganggunya aktivitas ekonomi di pasar, pedagang mengkhawatirkan terjadi penurunan pendapatan akibat kebijakan-kebijakan yang ditetapkan pemerintah kepada masyarakat. Namun banyak pedagang lainnya justru merasa antusias karena mendapatkan untung yang besar akibat masyarakat yang berbondong-bondong membeli kebutuhan rumah tangga di pasar secara berlebihan untuk persediaan di rumah dalam jangka waktu lama dan dapat dikatakan bahwa kondisi ini sebagai pengalaman baru yang belum pernah dialami oleh pedagang sebelumnya, hal tersebut karena individu atau dalam hal ini yaitu pedagang masih belum merasakan dampak dan pengaruh yang begitu signifikan karena belum merasakan perubahan akibat pandemi ini lebih lama.

Hal ini juga yang dialami oleh pedagang Pasar Baru Baturaja, terlebih lagi ketika awal kemunculan COVID-19 dan sebelum menjamurnya aplikasi untuk berbelanja online, masyarakat justru membeli kebutuhan rumah tangga di pasar secara berlebihan untuk persediaan di rumah

dalam jangka waktu lama akibat anjuran pemerintah yang mengharuskan masyarakat untuk tidak keluar rumah terlalu sering, dan hal ini tentu saja membuat pedagang merasakan dampak yang baik karena pada awalnya pandemi ini cukup menguntungkan bagi pedagang yang ada di pasar baru Baturaja.

Dalam pemahaman Oberg (dalam Ward et al., 2001), kondisi ini masuk kedalam tahapan optimistik, tahapan optimistik adalah tahapan yang muncul yang kondisinya diawali dengan sebuah perasaan optimis serta antusias karena berada pada kondisi lingkungan yang terbilang baru dan belum pernah dialami sebelumnya, pada fase ini biasanya individu akan merasakan perasaan antusias karena suatu perubahan atau kondisi yang memang belum pernah dirasakan walaupun memang fase atau kondisi dalam proses adaptasi ini tidak berlangsung terlalu lama. Pada fase ini tercipta pola pikir dalam diri individu bahwa mereka optimis untuk bisa beradaptasi dengan lingkungan baru serta anggapan bahwa kondisi baru ini akan mudah untuk dilewati. Pedagang yang mengalami perasaan antusias pada awal kemunculan pandemi menunjukkan bahwa sebenarnya hal tersebut merupakan bagian dari suatu proses adaptasi sebagaimana yang dikemukakan oleh Oberg bahwa salah satu tahapan dalam adaptasi ini adalah optimistik, tahap atau fase inilah yang kemudian terjadi dan dialami pedagang pada saat awal kemunculan pandemi meskipun fase optimistik ini tidak terjadi terlalu lama karena setelahnya pedagang akan memasuki fase atau tahapan selanjutnya.

Kegagalan Pedagang dalam Menghadapi Situasi Baru

Pedagang Pasar Baru Baturaja merasa kesulitan berdagang di masa pandemi akibat perubahan kondisi dan situasi baru pandemi COVID-19 yang belum pernah mereka alami sebelumnya seiring dengan mulai diberlakukannya aturan pemerintah untuk membatasi kegiatan di ruang publik membuat pembeli di pasar tradisional semakin sepi hingga menyebabkan pedagang mengalami penurunan pendapatan (Wicaksono et al., 2013). Selain itu, berkembangnya fitur-fitur berbelanja berbasis digital, secara tidak langsung membuat pedagang harus bersaing dan mencari alternatif metode berdagang lain agar tetap unggul di tengah canggihnya era digital, dan hal-hal tersebut membuat informan yang belum begitu siap akan perubahan mengalami kegagalan terhadap perubahan dan kondisi baru akibat pandemi Covid-19.

Dalam Konsep yang dikemukakan Oberg (dalam Ward et al., 2001), kondisi yang berlangsung ini merupakan bentuk dari *culture shock*. Pada keseluruhan fase atau tahapan yang

dilewati dalam proses adaptasi oleh individu, tahap *culture shock* dianggap sebagai tahapan penting dalam adaptasi karena dalam fase atau tahapan ini akan mulai muncul dan berkembang sebuah masalah baru dengan lingkungan baru pula yang akan individu hadapi.

Pada fase ini biasanya ditandai dengan perasaan ketidakpuasan dan kecewa akibat perubahan lingkungan atau perubahan *culture* yang terjadi secara mendadak dan tidak seperti biasanya sehingga menjadi tantangan bagi individu untuk menghadapinya. Pedagang yang mengalami kegagalan dalam menghadapi situasi baru di era pandemi ini menunjukkan bahwa hal tersebut merupakan bagian dari proses adaptasi yang dikemukakan oleh Oberg yaitu *culture shock*. Tahap *culture shock*, merupakan tahap kelanjutan dari tahap optimistik atau tahap pertama dalam proses adaptasi. Pada tahapan atau fase inilah pedagang mengalami keterkejutan karena perubahan kondisi secara drastis yang mengakibatkan pedagang mengalami kegagalan dalam menangani perubahan kondisi yang belum pernah mereka rasakan sebelumnya dan sekaligus menjadi tahap penentu berhasil atau gagalnya pedagang mencapai tahapan untuk bangkit kembali menanggulangi pandemi COVID-19 yang terjadi.

Pedagang Berangsur-Angsur Bangkit Kembali Menghadapi Situasi Baru

Coping strategies akan dilakukan seseorang untuk mengatasi berbagai permasalahan dalam kehidupannya. Dalam proses adaptasi, seseorang akan dikatakan berhasil melewati fase tersulit apabila telah sampai pada tahap proses *recovery* atau tahap pemulihan (Suharto, 2013), Pada fase *recovery* ini individu baru mulai mengerti dan memahami keadaan atau kondisi barunya, individu secara bertahap membuat sebuah penyesuaian dan perubahan dalam caranya menanggulangi situasi dan keadaan baru. Untuk sampai pada tahap ini diperlukan kesadaran dan kemauan dari pelaku atau individu yang bersangkutan, karena tidak banyak individu yang bisa bertahan atau bahkan malah gagal dalam melakukan tahap *recovery* karena berbagai kendala yang mereka hadapi.

Pada tahap *recovery* individu atau dalam hal ini yaitu pedagang mulai memahami mengenai kondisipandemi yang baru ini dan mencoba berangsur-angsur membuat sebuah perubahan dengan mencari cara untuk melakukan strategi guna beradaptasi dengan sulitnya keadaan di tengah pandemi, sehingga mulai muncul perspektif untuk memulai bangkit kembali dan mencoba bertahan di masa pandemi COVID-19. Pedagang melakukan proses *recovery* atas dasar kepentingan dan kemauan masing-masing, sehingga upaya alternatif yang digunakan

pedagang untuk bertahan juga akan berbeda-beda. Dalam hal ini pedagang Pasar Baru Baturaja, melakukan coping strategies pada tahapan *recovery* untuk sampai pada tahap *adjustment* atau bisa dikatakan stabil, sehingga informan mencoba mencari solusi dengan cara melakukan berbagai upaya untuk membuat usaha mereka terus bertahan di masa pandemi.

Menurut informan tolak ukur keberhasilan mereka dalam melakukan proses *recovery* ini apabila informan bisa meraih penghasilan secara stabil, meskipun angka penghasilan yang dicapai tidak sebesar ketika sebelum masa pandemi tetapi cukup untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga, biaya sekolah anak, dan untuk uang operasional toko. Upaya-upaya yang dilakukan informan dalam melakukan *recovery* ini adalah dengan menambah pekerjaan sampingan, anggota keluarga ikut membantu mencari nafkah, mengubah metode berdagang lain, menyusutkan biaya kebutuhan rumah tangga, meminjam uang, hingga mencari bantuan dari pemerintah atau pihak terkait. Upaya-upaya ini dilakukan pedagang pasar karena dianggap sebagai upaya yang cukup efektif untuk kembali memulihkan sulitnya kondisi pedagang pasca pandemi.

1. Menambah Pekerjaan Sampingan

Menambah pekerjaan merupakan salah satu upaya yang banyak dilakukan oleh orang-orang, mereka berpendapat bahwa pekerjaan utama tidak akan cukup untuk memenuhi kebutuhan individu yang bersangkutan maka dari itu alternatif ini digunakan untuk menunjang kurangnya biaya dari pekerjaan utama yang dilakukan. Pedagang Pasar Baru Baturaja harus mencari strategi atau upaya untuk beradaptasi dengan pandemi COVID-19, pada akhirnya informan memutuskan untuk menambah jenis pekerjaan yaitu ada yang dengan mencari pekerjaan sebagai tukang setrika pakaian, ada yang memilih untuk menambah pekerjaan sampingan sebagai tukang ojek keliling, dan ada pula yang berdagang jenis barang lain, misalnya bekasam dan juga durian.

2. Anggota Keluarga Ikut Membantu Mencari Nafkah

Upaya yang dilakukan pedagang dalam melakukan usaha untuk bangkit kembali tidak hanya menambah jam kerja saja tetapi juga dapat berupa bantuan dari anggota keluarga yang tinggal dalam satu rumah baik istri, anak, dan anggota keluarga lainnya. Bantuan yang dimaksud disini adalah dengan ikut andil dalam mencukupi nafkah keluarga, jadi peran dalam mencari

nafkah tidak hanya terbeban pada salah satu anggota keluarga saja tetapi dibantu juga oleh anggota keluarga lain. Jika dilihat dari uraian tersebut dapat dikatakan bahwa strategi ini digunakan oleh keluarga dengan cara memanfaatkan segala sumber daya, baik itu potensi, keahlian, dan pengalaman yang dimiliki individu yang bersangkutan. Pada penelitian ini anggota keluarga ikut mencari nafkah dengan berdagang sarapan pagi, berdagang pecel dan pisang di depan rumah, dan berdagang ikan, daging, ayam di depan rumah setiap pagi.

3. Mencoba Metode Berdagang Lain

Pada strategi adaptasi, individu yang melakukan upaya akan mengoptimalkan segala kemampuan dan pengetahuan yang ia punya, dalam hal ini pelaku usaha yaitu pedagang melakukan upaya dengan mencoba mencari metode berdagang yang lain yang lebih efektif digunakan saat pandemi COVID-19. Pedagang pasar tradisional yang memang hanya berdagang di satu kawasan tetap harus mencari metode berdagang lain dengan maksud untuk memperluas pasar mereka, mendapatkan penghasilan lebih, dan untuk meminimalisir kerugian akibat pandemi. Metode yang dimaksud disini bisa dilakukan dengan berdagang melalui media online atau via digital dengan memanfaatkan sosial media berupa facebook, whatsapp, serta memanfaatkan *market place shopee* sebagai alternatif berdagang lain yang lebih menguntungkan dan memudahkan di masa pandemi COVID-19. Selain itu informan juga menggunakan sistem metode pembayaran lain misalnya dengan menerapkan pembayaran secara kredit.

4 . Mengurangi Biaya Kebutuhan Rumah Tangga

Individu akan memaksimalkan segala kemampuan yang dimilikinya agar tetap bertahan, selain dengan cara menambah pekerjaan, mengubah metode berdagang dan mengajak anggota keluarga ikut bekerja, maka pada upaya kali ini pedagang melakukan upaya berbeda yaitu dengan cara menyusutkan biaya atau pengeluaran dalam mencukupi kebutuhan rumah tangga. Menyusutkan biaya kebutuhan rumah tangga dilakukan pedagang pasar dengan menghemat biaya pangan, kebutuhan sehari-hari seperti listrik, BBM, penggunaan air dan sebagainya.

1. Meminjam Uang

Dalam strategi adaptasi di masa pandemi COVID-19, meminjam uang merupakan salah satu bentuk upaya yang dilakukan seseorang untuk bertahan. Hal ini menyangkut modal sosial yang dimiliki seseorang, sebagai perekat antar sesama anggota masyarakat. Dengan adanya

jaringan yang kemudian memunculkan kepercayaan (trust), akan sangat memungkinkan seseorang untuk melakukan strategi jaringan ini. Upaya meminjam uang ini dapat dilakukan dengan saudara, tetangga, kerabat, bank bahkan koperasi.

2. Bantuan dari pemerintah atau pihak terkait

Dalam melakukan upaya adaptasi, seseorang akan mengupayakan dengan segala cara. Selain dengan berhutang kepada tetangga, sanak saudara, dan koperasi/bank, seseorang akan memanfaatkan bantuan dari pemerintah maupun pihak terkait. Di masa pandemi seperti saat ini banyak terdapat bantuan dari pemerintah kepada masyarakat miskin, bantuan-bantuan tersebut umumnya dapat berupa sembako, barang-barang keperluan berdagang dari pemerintah dan juga bantuan uang tunai.

Pedagang Menyesuaikan Diri Dengan Situasi Baru

Setelah pedagang berhasil melakukan upaya-upaya adaptasi demi untuk mempertahankan kelangsungan usaha, maka di tahap itu pedagang sudah mulai menyesuaikan diri dengan kebiasaan baru atau cara adaptasi yang mereka gunakan (Pheni, 2019). Dalam melakukan penyesuaian diri pedagang memiliki kiat-kiat tersendiri yang mereka rasa paling cocok digunakan di masa pandemi untuk melakukan upaya adaptasi sehingga kurun waktu yang mereka butuhkan untuk sampai pada tahap stabil di situasi baru pun berbeda-beda pula. Dari keseluruhan tahap yang dilalui oleh pedagang hal ini merupakan sebuah proses panjang dalam mencapai keberhasilan adaptasi dari pandemi yang terjadi, pedagang yang dikatakan berhasil tersebut merupakan pedagang yang telah sampai pada tahap akhir penyesuaian sehingga sudah tidak lagi merasa terbebani dengan adanya pandemi ini.

Dalam pemahaman Oberg (dalam Ward et al., 2001), tahapan terakhir dalam proses adaptasi ini adalah penyesuaian atau *adjustment*, pada tahap atau fase ini individu telah memahami elemen kunci dari kondisi lingkungan yang baru ini dan bisa *survive* dengan melakukan upaya untuk beradaptasi pada kondisi dan keadaan baru seperti saat pandemi ini. Pada fase ini bisa dikatakan sebagai tahapan puncak dari proses adaptasi yang telah dijalani oleh individu. Kemampuan individu untuk hidup dan bertahan dalam keadaan lingkungan yang berbeda dari sebelumnya biasanya disertai dengan rasa puas dan menikmati. Dalam hal ini individu memiliki kurun waktu yang berbeda-beda untuk berhasil sampai pada tahap ini, waktu

yang dibutuhkan individu tersebut bergantung pada kemampuan mereka dalam menyesuaikan diri dan seberapa efektif upaya-upaya atau strategi yang mereka lakukan agar berhasil beradaptasi.

Strategi Adaptasi Yang Digunakan Pedagang Pasar Baru Baturaja

1. Strategi Aktif

Strategi aktif merupakan sebuah strategi yang digunakan oleh seseorang dengan cara mencoba mengoptimalkan semua potensi yang ada. Strategi ini dilakukan dengan cara memanfaatkan dan memaksimalkan ketersediaan segala macam potensi yang bisa dilakukan individu agar ia bisa terus bertahan misalnya dengan memperpanjang jam kerja, mencari pekerjaan sampingan dan sebagainya. Selain itu strategi aktif juga dapat dilakukan dengan mengoptimalkan potensi keluarga yaitu dengan mendorong atau mengikutsertakan anggota keluarga lain untuk ikut mencari nafkah juga karena dengan hal ini perekonomian keluarga.

Penjabaran mengenai strategi aktif hanya sampai pada upaya menambah pekerjaan sampingan untuk menambah penghasilan dan upaya mengerahkan anggota keluarga untuk ikut turut bekerja juga (Suharto, 2013). Namun dalam temuan yang ditemukan di lapangan bahwa peneliti menemukan bentuk upaya baru yang termasuk dalam bentuk strategi aktif selain dengan menambah upaya pekerjaan sampingan dan anggota keluarga ikut pula bekerja tetapi juga dengan mengubah metode berdagang. Mengubah metode berdagang di kondisi sulit seperti ini dinilai pedagang sebagai upaya yang cukup efektif digunakan, pasalnya di masa pandemi saat ini kemajuan teknologi sangat dimanfaatkan oleh pelaku usaha sebagai media digital yang digunakan untuk alat pemasaran produk.

Beberapa pedagang pasar tradisional yang tidak terlalu mahir mengaplikasikan sosial media sebagai alat pemasaran mulai berangsur-angsur mengikuti pola perkembangan jaman agar tetap dapat bertahan di masa pandemi COVID-19. Selain dengan memanfaatkan sosial media, mengubah metode berdagang dengan sistem kredit juga dilakukan oleh beberapa pedagang sebagai upaya adaptasi agar usaha mereka dapat terus berjalan. Dalam melakukan strategi aktif, Pedagang Pasar Baru Baturaja yang berdagang di lantai satu dan lantai dua memiliki perbedaan strategi. Hal tersebut karena pedagang yang berdagang di lantai dua cenderung lebih mengalami kesulitan dibanding pedagang di lantai satu karena di era pandemi seperti saat ini masyarakat kebanyakan hanya berbelanja di bagian depan pasar di lantai satu saja, sehingga membuat

pedagang di lantai dua harus melakukan strategi yang berbeda agar mereka tetap dapat mendapatkan penghasilan meskipun tidak semaksimal di hari biasanya.

Letak perbedaan strategi tersebut ada pada jam operasional pedagang saat kemunculan pandemi COVID-19. Pedagang di lantai dua cenderung menggunakan strategi aktif dengan memperpanjang jam kerja, yang biasanya pulang ketika pukul 12 siang kini pedagang di lantai dua memilih untuk pulang pada sore hari saat kondisi pasar sudah benar-benar tidak ada pembeli.

2. Strategi Pasif

Strategi pasif ini merupakan salah satu strategi yang seringkali digunakan oleh seseorang yang tengah berada pada kondisi sulit, dalam hal ini pedagang yang tengah menghadapi kondisi pandemi COVID-19 menerapkan hal yang sama yaitu dengan melakukan strategi pasif. Upaya ini dilakukan pedagang dengan tujuan menghemat pengeluaran dalam rumah tangga agar penghasilan yang didapatkan bisa mencukupi kebutuhan pokok dan biaya operasional toko. menghemat dengan menekan biaya pangan, dengan membeli kebutuhan pokok berdasarkan keperluan saja dan tidak berlebihan, lauk pauk yang semula beragam dan bisa makan ayam atau ikan setiap hari kini harus berhemat dengan hanya mengkonsumsi sayur hasil bercocok tanam dan tempe.

Disamping itu, strategi hemat yang dilakukan pedagang Pasar Baru Baturaja juga dilakukan dengan menekan biaya untuk keperluan sehari-hari misalnya menghemat penggunaan listrik, air, bahan bakar kendaraan, dan kebutuhan sehari-hari lainnya. Selain itu juga beberapa informan melakukan strategi pasif dengan menghemat biaya untuk keperluan pendidikan anak, seperti biaya kuota internet untuk sekolah online dibatasi dengan menyuruh anak untuk menumpang memakai akses *wifi* tetangga, atau dengan mengurangi uang jajan sekolah anak.

3. Strategi Jaringan

Dalam strategi jaringan individu atau keluarga akan mencari bantuan dengan menjalin relasi baik secara formal, maupun dengan lingkungan kelembagaan dan lingkungan sosial. (Nurhayati et al., 2017). Strategi jaringan dapat berupa upaya meminjam uang atau memanfaatkan program bantuan dari pemerintah/pihak terkait. Dalam hal ini pedagang Pasar Baru Baturaja melakukan hal serupa yaitu dengan meminjam uang kepada relasi mereka untuk

keperluan berdagang. Selain meminjam uang kepada rekan dan sanak saudara, pedagang juga meminjam uang ke koperasi untuk memutar modal dagangan karena informan berpendapat bahwa selama pandemi COVID-19 akan sangat sulit mempertahankan kelangsungan usaha tanpa meminjam uang. Untuk strategi jaringan selanjutnya, pada penelitian ini peneliti menemukan bahwa pedagang Pasar Baru Baturaja mendapatkan bantuan dari pemerintah berupa uang tunai per tiga bulan dalam program bantuan sosial PKH dan juga bantuan sembako serta bantuan pemberian barang untuk keperluan berdagang gratis dari pihak pemerintah setempat pada saat adanya COVID-19 di Baturaja.

KESIMPULAN

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi adaptasi yang dilakukan pedagang untuk mempertahankan usaha mereka di masa pandemi pada awalnya menunjukkan sebuah perasaan optimisme. Hal ini karena respon masyarakat yang justru dianggap akan membawa keuntungan bagi pedagang dengan membeli barang di pasar dalam jumlah yang banyak untuk persediaan di rumah selama pandemi, tetapi kemudian terjadi perubahan kondisi secara drastis karena perasaan optimisme yang dialami pedagang sifatnya sementara saja. Sehingga pedagang mulai mengalami kegagalan, dari kegagalan itulah kemudian pedagang dituntut untuk melakukan strategi adaptasi untuk bangkit kembali menghadapi situasi baru, dengan melakukan strategi yang berbentuk strategi aktif, strategi pasif, dan strategi jaringan agar pedagang tetap bertahan di masa pandemi. Hingga pada akhirnya pedagang yang berhasil mengaplikasikan ketiga bentuk strategi adaptasi tersebut akan sampai pada tahap stabil dan dikatakan telah dapat menyesuaikan diri dengan kondisi baru yang ada saat pandemi. Hasil kesimpulan ini tidak terlepas dari beberapa point berikut:

1. Proses adaptasi yang dilalui pedagang untuk bangkit kembali menghadapi pandemi dikategorikan menjadi empat komponen atau tahap penting, yaitu tahap *optimistik*, *culture shock*, *recovery*, dan *adjustment*. Pedagang pada awal kemunculan pandemi memasuki tahap optimistik, yang ditandai dengan perasaan antusias dan semangat karena masih belum merasakan efek yang terlalu signifikan dari pandemi. Namun fase *optimistik* tidak berlangsung lama hingga kemudian membuat pedagang merasakan fase *culture shock*, perubahan kondisi yang tidak familiar inilah yang membuat pedagang mengalami keterkejutan dan guncangan. Pedagang yang berhasil mengendalikan situasi dan mengatasi

kegagalan saat pandemi berlanjut ke tahap *recovery*. Dalam tahap ini pedagang melakukan berbagai upaya untuk mempertahankan usahanya, barulah kemudian informan mencapai tahap atau fase akhir dari adaptasi yaitu *adjustment* atau tahap penyesuaian. Di tahap ini informan sudah merasa stabil dan tidak kesulitan menyesuaikan diri dengan kondisi baru yang ada saat pandemi COVID-19.

2. Bentuk strategi adaptasi yang digunakan pedagang dalam mempertahankan usaha di masa pandemi terbagi menjadi tiga bentuk, yaitu strategi aktif, pasif, dan juga jaringan. Strategi aktif yang dilakukan informan dilakukan dengan cara memanfaatkan dan memaksimalkan ketersediaan segala macam potensi yang bisa dilakukan individu agar tetap dapat bertahan, termasuk dengan mengoptimalkan potensi keluarga informan yang bersangkutan. Bentuk kedua yaitu strategi pasif, atau disebut dengan strategi bertahan, yang dilakukan dengan meminimalisir pengeluaran dalam rumah tangga sebagaimana pendapatan yang dihasilkan. Bentuk ketiga yaitu strategi jaringan, dilakukan dengan mencari bantuan dengan menjalin relasi baik secara formal, maupun dengan lingkungan kelembagaan dan lingkungan sosial.

DAFTAR PUSTAKA

- Creswell. (2018). *Research and Design Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches*. In *Thousand Oaks California*.
- Damsar, I. (2018). *Pengantar Sosiologi Pasar*. Prenadamedia Group. <https://www.gramedia.com/products/pengantar-sosiologi-pasar>
- Kusuma, H., S., M., & S, W. (2020). *Ekonomi Indonesia Di Tengah Pandemi Covid-19*. UMM Press. https://www.google.co.id/books/edition/Ekonomi_Indonesia_di_Tengah_Pandemi_Covi/zcwoEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=0
- Nurhayati, Rini, H. S., & Luthfi, A. (2017). Strategi Adaptasi Pedagang Pasar Johar Semarang Dalam Mempertahankan Kelangsungan Usaha Pasca Kebakaran Tahun 2015. *Solidarity: Journal of Education, Society and Culture*, 6(1), 2010. <https://doi.org/https://doi.org/10.15294/solidarity.v6i1.15634>
- OECD. (2020). The global outlook is highly uncertain. *OECD.Org*, 1. <https://www.oecd.org/economic-outlook/june-2020/>
- Pheni, C. (2019). *Sosiologi Ekonomi*. Universitas Terbuka. <https://pustaka.ut.ac.id/lib/sosi4205-sosiologi-ekonomi-edisi-3/>
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Pendidikan : Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta. <https://pustaka.unm.ac.id/opac/detail-opac?id=35458>

- Suharto, E. (2013). *Kemiskinan Dan Perlindungan Sosial Di Indonesia* (1st ed.). Alfabeta. <https://inlislite.uin-suska.ac.id/opac/detail-opac?id=6065>
- Ward, C., Bochner, S., & Furnham, A. (2001). *The Psychology of Culture Shock* (2nd ed.). Routledge. <https://perpus.univpancasila.ac.id/repository/EBUPT181257.pdf>
- Wicaksono, L. N., Harsasto, P., & Astuti, P. (2013). Persepsi Pedagang Pasar Terhadap Program Perlindungan Pasar Tradisional Oleh Pemerintah Kota Semarang Studi Kasus Pedagang Pasar Peterongan Semarang Selatan. *Jurnal Ilmu Pemerintahan Undip*, 14. <https://www.neliti.com/id/publications/111109/persepsi-pedagang-pasar-terhadap-program-erlindungan-pasar-tradisional-oelh-peme>
- Yuniarto, N. I. (2020). Tambah 13 Kasus di Awal Juni, Pasien Covid-19 di Sumsel Jadi 995 Jiwa. *INewssumsel*, 1. <https://sumsel.inews.id/berita/tambah-13-kasus-di-awal-juni-pasien-covid-19-di-sumsel-jadi-995-jiwa>