



## Coping Strategy Pedagang Sayur Keliling Kota Salatiga Dalam Masa Pandemi Covid-19

### *Coping Strategy Of Vegetable Traders Around Salatiga City In The Covid-19 Pandemic*

Etus Umbu. T. Padanga<sup>1</sup> Fiona Titahena<sup>2</sup> dan Yustinus Wahyudi<sup>3</sup>

etusumbutauwapadanga@gmail.com

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Kristen Satya Wacana (UKSW), Salatiga, Indonesia<sup>1,2,3</sup>

#### **Abstract**

*This study was conducted to analyze the impact felt by mobile vegetable traders in the midst of the Covid-19 pandemic and what coping strategies are used by mobile vegetable traders, especially with this pandemic. Indonesian people and Salatiga City are no exception, they are required to stay at home. This makes the position of mobile vegetable traders highly sought after by consumers to meet their daily needs during the pandemic. However, during this pandemic, mobile vegetable traders in Salatiga City experienced obstacles in selling, such as in the process of mobility and delivery. Because during this Covid-19 pandemic, many roads in the village were closed with the aim of preventing the spread of the COVID-19 pandemic. With this, it requires vegetable traders around the city of Salatiga to travel further to get consumers and look for roads that are not closed. The method used is descriptive qualitative research. Based on the results obtained from this study, it is explained that mobile vegetable traders use three categories of strategies, namely; active strategies, passive strategies and network strategies that are used and used during the covid-19 pandemic*

*Keywords: Coping Strategy, Mobile Vegetable Trader, Covid-19*

#### **Abstrak**

Penelitian ini dilaksanakan untuk menganalisis dampak yang dirasakan para pedagang sayur keliling di tengah adanya pandemi Covid-19 ini serta coping strategy apa yang digunakan para pedagang sayur keliling apalagi dengan adanya pandemi ini. Masyarakat Indonesia dan tidak terkecuali Kota Salatiga dituntut untuk *Stay At Home*. Hal ini membuat posisi para pedagang sayur keliling sangat dicari oleh konsumen guna memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka selama pandemi. Akan tetapi dimasa pandemi ini, pedagang sayur keliling Kota Salatiga mengalami hambatan dalam berjualan, seperti dalam proses mobilitas dan pengiriman. Karena disaat pandemi Covid-19 ini, banyak jalan dalam perkampungan yang di tutup dengan tujuan untuk mencegah penyebaran pandemi covid-19. Dengan adanya hal tersebut, menuntut para pedagang sayur keliling Kota Salatiga untuk berkeliling lebih jauh guna mendapatkan konsumen serta mencari jalan yang tidak di tutup. Untuk metode yang dipakai adalah penelitian diskriptif kualitatif. Berdasarkan hasil yang didapatkan dari penelitian ini menjelaskan bahwa pedagang sayur keliling memakai tiga kategori strategi, yakni; strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan yang pakai dan gunakan selama masa pandemi covid-19.

Kata Kunci: Coping Strategy, Pedagang Sayur Keliling, Covid-19

#### **Pendahuluan**

Negara Indonesia merupakan salah satu negara dengan sistem perdagangan yang baik dalam lingkup ekspor maupun impor. Dalam kutipan Kompas.com di prediksi Indonesia menjadi urutan kelima negara yang mempunyai PDB tertinggi di dunia. Di dalam negeri sendiri banyak sekali sistem perdagangan yang digeluti oleh masyarakat Indonesia. Salah satunya yaitu Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).

UMKM sendiri merupakan usaha mikro kecil menengah yang berperan penting dalam memajukan perekonomian dalam memberdayakan masyarakat maupun inovasi yang di ciptakan untuk memajukan daya saing perdagangan juga penyediaan lapangan perkerjaan dan pemberdayaan masyarakat. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Kemendagri UKM) tahun 2017-2018 yang lalu, memberi kecendrungan di tahun 2018 tercatat 64.194.057 UMKM diberasa di Indonesia (atau sebesar 99% dari 100% UMKM), serta memperkerjakan 116.978.631 tenaga kerja (atau sekitar 97 persen dari total tenaga kerja di sektor ekonomi). Dalam aspek UMKM banyak sekali jenis perdagangan yang ada di Indonesia, Pedagang Kaki Lima (PKL) contohnya. PKL sendiri banyak sekali di

jumpai di Indonesia, ada PKL pedangang sandang kebutuhan primer lainnya dan juga pedagang sayur.

Di Indonesia terdapat pedagang sayur, yaitu pedagang yang menjual berbagai macam sayur yang dibutuhkan oleh konsumen. Biasanya perempuan yang menjajakan dengan cara berpindah-pindah tempat yakni dari tempat satu ke tempat lainya. Meskipun keberadaan pasar tradisional memadai atau ada juga minimarket yang menjual kebutuhan rumah tangga atau sayuran dan buah-buahan, namun pedagang sayur keliling cukup banyak diminati karena harganya cukup terjangkau dan kita tidak perlu berjalan jauh untuk membelinya. Pedagang sayur keliling biasanya menggunakan gerobak dorong atau sepeda motor untuk membawa dagangannya dan menjualnya. Untuk bertahan hidup dengan cara bekerja sebagai pedagang sayur keliling mereka harus bangun lebih awal untuk membeli dagangan dan mengambilnya di pasar dari pedagang tangan pertama atau membeli langsung dari petaninya sebelum matahari terbit mereka sudah mencari dagangan yang akan mereka jual. Seperti di Kota Salatiga sama halnya dengan di kota-kota lain yang pedagang sayur keliling menjualkan ke rumah-rumah atau Perumahan warga yang sudah menjadi langganan mereka. Meskipun banyak sekali pedagang sayur keliling namun mereka semua mempunyai cara untuk menarik pelanggannya dengan cara masing-masing. Dalam menjual sayuran keliling ini omset yang mereka dapatkan cukup untuk memenuhi kebutuhan mereka dan keluarga serta menunjang perekonomian.

Pandemi ini , menyebabkan terjadinya yang mempengaruhi perekonomian perorangan, ruma tangga, perusahaan mikro ekonomi Shock, kecil dan menengah dan tidak terkecuali perusahaan besar yang dapat mempengaruhi ekonomi negara dengan kekuatan secara lokal,nasional sampai kepada internasional. Hal ini, membuat pemerintah mengeluarkan kebijakan dalam rangka mengantisipasi penyebaran Covid-19 yakni kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar yang kemudian melihat perkembangan yang ada maka diberlakukan kebijakan New Normal.

Dalam Kondisi pandemi ini, kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah tentu membuat semua aktivitas atau kegiatan social dibatasi atau ditunda sementara waktu antara lain Ojek Online (Ojol), angkutan umum, pedangan kaki lima (PKL), dan lain sebagainya. Hal ini, diterapkan demi tidak terlularnya pandemi covid-19. Akan tetapi ada beberapa rakyat kecil atau pedagang kecil dengan pendapatan yang kecil (tidak cukup) untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, Salah satunya adalah UMKM hal ini pedagang sayur keliling . Pedagang sayur keliling memiliki peran penting juga dalam pertumbuhan ekonomi. Menurut Kemenkop UKM tahun 2017-2018 tercatat 37.000 Usaha Mikro Kecil Menengah telah melaporkan diri bahwa terdampak dengan adanya pandemi covid-19, tercatat 56% UMKM melaporkan penjualan mengalami penurunan, 22% pada aspek pembiayaan, 15% pada masalah distribusi barang, dan 4% lainnya kesulitan dalam mendapatkan bahan mentah.

Meskipun masih dalam masa Pandemi, para pedagang sayur keliling tetap menjalankan aktivitas mereka seperti biasa dengan cara berkeliling demi kelangsungan hidup sehari-hari selama masa pandemi. *Coping Strategi* adalah salah satu strategi yang dipakai oleh baik perorangan maupun komunitas dalam upaya menghindari tekanan atau masalah tertentu dengan kondisi berdasarkan konteksnya. *Coping* dapat memperluas upaya sadar waktu menyelamatkan masalah pribadi, inter personal dan berusaha untuk menguasai, mentolerir atau meminimalkan stress atau konflik.

Menurut WHO/EHA tahun 1999 mengatakan bahwa coping strategies are cultural, maka strategi digunakan tidak standar akan tetapi menyesuaikan dengan kondisi sosial yang terjadi secara bervariasi, melihat kondisi sosial, ekonomi, dan budaya yang dihidupi oleh perseorangan atau komunitas yang tertekan dengan kondisi yang ada. Hal ini juga menyebabkan strategi yang diterapkan akan bervariasi memperhatikan kondisi karena sangat

dipengaruhi oleh pengalaman yang didapat oleh perseorangan maupun komunitas yang mendapatkan tekanan tersebut.

Strategi untuk bertahan hidup (*coping strategi*) untuk mengatasi tekanan dan guncangan ekonomi bisa diterapkan dengan tiga (3) cara yakni; Pertama, Strategi Pasif merupakan strategi yang digunakan untuk mengurangi pengeluaran keluarga, antara lain biaya sandang, pendidikan dan pangan. Kedua, strategi jaringan merupakan hubungan sosial antar sesama, seperti membangun relasi secara formal maupun non formal dengan lingkungan dimana orang tersebut berada. Ketiga, strategi aktif ialah strategi yang digunakan untuk mengoptimalkan segala sumber daya yang dimiliki dalam keluarga. Contohnya. Memanfaatkan sumber daya dan tanaman liar dilingkungan sekitarnya (Edi, 2003:13). Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana dampak pandemic covid-19 terhadap pendapatan pedagang sayur keliling di Kota Salatiga dan coping strategi apa yang digunakan oleh pedagang sayur keliling di Kota Salatiga. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak yang dirasakan pedagang sayur keliling di tengah wabah pandemic Covid-19 dan Coping Strategy apa yang pedagang sayur keliling di kota Salatiga terapkan.

### Metode

Penelitian ini dilakukan di Kota Salatiga sejak Mei sampai Juli 2020. Kota Salatiga berada di provinsi Jawa Tengah berbatasan dengan Kabupaten Semarang, yang di sebelah Selatan atasan juga dengan Kota Semarang, sebelah utara berbatasan dengan Kota Surakarta. Kota Salatiga memiliki empat (4) Kecamatan dan 23 Kelurahan. Kota Salatiga sangat terkenal dengan nama Indonesia Mini, karena banyaknya keanekaragaman Indonesia yang berada di Kota Salatiga.

Bagi pedagang sayur di kota Salatiga, berjualan di kota Salatiga memang memiliki daya tarik tersendiri. Didekat Kota Salatiga ada desa yang bernama Desa Kopeng yang yakni di kecamatan Getasan, Kabupaten Semarang provinsi Jawa Tengah. Desa ini berada di dataran tinggi, penduduk desa ini banyak sekali yang menjadi petani sayur maupun buah-buahan. Banyak sekali masyarakat yang membeli langsung dan mengambil di petani di desa Kopeng untuk dijual kembali atau untuk dipergunakan sendiri.

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan strategi studi kasus. Studi kasus dipilih untuk penelitian ini karena dengan adanya pandemi covid-19 ini tentu mengganggu aktivitas dari pedagang sayur keliling khususnya di Kota Salatiga.

Penelitian ini terdiri dari beberapa tahap; Tahap pertama peneliti menyusun rumusan masalah dan pertanyaan yang akan diajukan kepada pedagang sayur keliling Kota Salatiga agar memperoleh informasi yang dibutuhkan. Pertanyaan yang diajukan kepada narasumber yakni (1) pertandingan kondisi pedagang sayur keliling sebelum dan sesudah adanya wabah pandemic covid-19 yang terdiri dari empat pertanyaan, (2) upaya pedagang sayur keliling di kota Salatiga untuk bertahan hidup pada saat wabah pandemic covid-19 ini dengan mengajukan lima pertanyaan untuk narasumber.

Setelah menyusun topik pertanyaan kami mencari narasumber untuk memperoleh informasi yang kami butuhkan. Kami mendapatkan tiga narasumber, dari ketiga narasumber tersebut merupakan dua laki-laki dan satu perempuan. Dua narasumber kami peroleh dengan cara mencari berkeliling untuk mendapatkan narasumber. Ketiga narasumber berasal dari Kelurahan Kalicacing, Kelurahan Dukuh, dan Kelurahan Kutowinangun Kidul. Ketiga narasumber kami ini bernama; pertama Pak Haris, kedua Pak Wagiman, dan ketiga Ibu Erna. Mereka merupakan para pedagang sayur keliling Kota Salatiga.

Kami mengumpulkan data dengan teknik wawancara. Teknik wawancara yang kami lakukan ada dua jenis yang pertama kami melakukan wawancara secara langsung dan yang

kedua kami melakukan wawancara secara online karena keadaan pandemi ini. Wawancara dilakukan selama 12 menit sampai 47 menit untuk setiap narasumber. Data yang dikumpulkan selanjutnya disusun menjadi transkrip wawancara, lalu dilakukan coding data. Setelahnya, penyajian data dilakukan dalam bentuk narasi.

### Pembahasan

Haris Syamsudin atau yang sering disapa dengan pak Haris, telah memulai usahanya sebagai pedagang sayur keliling di Kota Salatiga sejak tahun 2004 hingga sekarang. Di usianya yang 39 tahun, Pak Haris menceritakan bahwa modal awal dalam membuka usahanya sebesar Rp 500.000.00,- tetapi seiring berjalannya waktu hingga kini modal awal Pak Haris sebesar Rp 3.000.000.00. Untuk barang dagangan dari Pak Haris seperti sayur, buah-buahan, bumbu masak dan lainnya biasanya dibeli di pasar pagi Salatiga lalu dijual keliling menggunakan mobil sebagai alat transportasi.

Dimasa pandemi covid-19 ini, Pak Haris tetap mendagangkan jualannya walaupun banyak anjuran dari pemerintah untuk tetap Stay At Home, karena menjadi pedagang sayur merupakan pekerjaan utama dari Pak Haris dalam menafkahi kebutuhan sehari-harinya Bersama keluarga.

*“Di masa pandemi ini, Alhamdulillah ada peningkatan omzet, dan juga peningkatan keuntungan. Kan sekarang modal saya sudah hampir mencapai 3 jutaan, kira-kira keuntungan saya 400 - 500 ribu” (Haris, Wawancara Tahun 2020)*

Sementara itu dengan adanya wabah ini, ada dampak positif dan negatif yang dialami Pak Haris. Untuk Dampak positif nya adalah terjadinya peningkatan pada pendapatan berkisar pada Rp 400.000,00 hingga Rp 500.000,00 dalam sekali jualan. Dampak negatifnya adalah banyaknya jalan atau gang-gang kecil yang ditutup oleh sebagian wilayah sehingga menjadi kendala dalam mendapatkan konsumen. Sebagai pedagang sayur keliling Pak Haris memiliki strategi yang ia rasa dapat selalu meningkatkan pendapatannya yaitu mencari langganan dari beberapa warung dikota Salatiga sehingga setiap harinya pasti memiliki pendapatan yang tetap. Strategi selanjutnya adalah memperluas daerah atau wilayah pedagangannya dan juga mencari jalan-jalan atau gang-gang yang masih dibuka agar dapat menjual dagangannya guna meningkatkan pendapatan. Pak Haris berharap pandemi covid-19 ini dapat cepat segera hilang agar masyarakat dapat melakukan kembali aktivitasnya masing-masing dengan normal. Dan untuk pemerintah tetap sehat agar dapat selalu memantau dan menangani pandemi covid-19.

Pak Wagiman merupakan warga kelurahan Dukuh, kecamatan Sidomukti, Kota Salatiga yang berumur 50 tahun. Ia telah bekerja sebagai pedagang sayur keliling Kota Salatiga selama 20 tahun sejak tahun 2000. Untuk transportasi yang digunakan oleh Pak Wagiman memiliki perubahan selama ia berjualan, yang mana pada awalnya ia menggunakan sepeda kayuh, lalu diganti menggunakan sepeda motor hingga sekarang menggunakan mobil sebagai alat transportasi dalam berdagang. Tetapi disisi lain, mobil yang sementara dipakai ini masih dalam pelunasan cicilan.

Tak hanya sebagai pedagang sayur keliling, ternyata pak Wagiman memiliki pekerjaan lain, yaitu sebagai karyawan di salah satu pabrik yang berada di Kota Ungaran. Mengingat bahwa pekerjaan yang dilakukannya ada dua, maka dalam berdagang Pak Wagiman membagi waktunya dari pukul 04.00 pagi – 12.00 siang untuk berkeliling menjual sayur lalu pukul 14.00 siang – 16.00 sore ia bekerja di pabrik. Barang dagangan yang didagangkan Pak Wagiman diperoleh dari pasar pagi Salatiga dan setelah itu dijualnya berkeliling. Di masa pandemi Covid-19 ini, Pak Wagiman tetap menjual sayur keliling guna membiayai kehidupan keluarga dan membayar cicilan mobil. Menurutnya dengan adanya pandemi ini cukup berdampak negatif pada aktivitasnya karena pendapatan yang didapatkan menurun hampir

50% dari 100% sebelum adanya pandemi. Penurunan pendapatan ini berdampak pada pembayaran cicilan mobil. Jika sebelumnya Pak Wagiman dapat membayar cicilan sebulan sekali namun setelah adanya pandemi ini Pak Wagiman hanya bisa mencicil dua bulan sekali.

“Di masa pandemi ini, pendapatan hanya separuh atau setengahnya dari biasanya mbak. Trus itu sayuran sekarang agak kurang laku karena ada bantuan sayur paketan untuk warga, tiap 1 minggu 2 kali ada yang nyumbang sayuran yang sudah dipaketin plastik 10 ribu, itu ada sayuran wortel, sawi, kangkung pokoknya macam-macam 1 paket dan itu keliling bantu siapa yang memerlukan, jadinya kan yang jualan begini kan kurang laku. Trus ada bantuan dari pemerintah itu ada telur, beras itu sama aja berkurang. lauk-lauknya mahal, sini biasanya satu jalan bawanya 5 kilo atau 6 kilo karena turun separuh pembawaan”. (Wagiman, Wawancara Tahun 2020)

*“Karena ini ada gangguan corona trus akhirnya nunggak-nunggak, akhirnya setorannya telat banknya maklumi nggak papa. setoran yang biasanya 1 bulan sekali jadi 2 bulan sekali” (Wagiman, Wawancara Tahun 2020)*

Selain itu, pandemi ini membuat Pak Wagiman merasa tidak bebas dalam berdagang karena harus tetap mentaati protokol kesehatan dan tertutupnya jalan serta gang-gang kecil di beberapa wilayah tempatnya berjualan. Langkah yang diambil oleh Pak Wagiman dalam bertahan dimasa pandemi ini adalah dengan menjual dagangannya ke wilayah yang lebih luas serta mencari jalan atau gang yang masih buka agar dapat menjual sayurnya di wilayah tersebut. Pak Wagiman juga melakukan pengurangan konsumsi dalam keluarga seperti mengurangi pembelian barang-barang yang tidak dibutuhkan. Harapan Pak Wagiman semoga pandemi ini dapat cepat berlalu dan vaksin segera ditemukan agar masyarakat dapat menjalankan aktivitas mereka seperti biasa.

Ibu Erna merupakan seorang pedagang sayur keliling Kota Salatiga yang sudah menggeluti usahanya sekitar 7 tahun. Ia sendiri merupakan salah satu pekerja dari Yayasan yang bekerja dibidang pertanian di Kota Salatiga. Yayasan ini sudah berusia 65 tahun dan telah memiliki 3 lahan pertanian yakni lahan ubi-ubian, kopi, lahan sayuran, dan tempat Ibu Erna bekerja yakni lahan sayur-sayuran. Lahan sayur tersebut memiliki luas lahan 1 hektar yang semuanya ditanami dengan berbagai jenis sayur seperti sawi, kangkung, kol, tomat, terong, ketimun, aneka cabe dan masih banyak lagi. Meskipun dalam masa pandemi, Ibu Erna tetap menjalankan aktivitasnya di tempat kerja karena rata-rata petani yang berada didekat Yayasan juga masih menjalankan aktivitasnya. selain itu, sayur-sayuran merupakan bahan pokok yang banyak dicari oleh masyarakat umum tanpa terkecuali. Menurutnya dengan adanya pandemi ini, ia merasakan dampak positif dan negatif bagi dirinya dan pedagang sayur keliling lainnya. Ia mengatakan bahwa dampak positif seperti pendapatannya mengalami peningkatan yang signifikan karena adanya penambahan pelanggan atau konsumen baru. Namun untuk dampak negatifnya pandemi ini sangat mengganggu aktivitasnya dalam berdagang. Sebelum adanya pandemi ini ia sering berjualan di gereja dan sekolah di Salatiga. Tetapi setelah adanya pandemi ini, ia tidak dapat lagi berdagang di sana. Kemudian kendala yang dihadapi Ibu Erna lainnya adalah yakni adanya penutupan jalan atau gang yang sering dilewatinya ditutup.

*“Di masa pandemi ini, Aktivitas tidak terlalu berpengaruh buat aktivitas saya karena justru dengan keadaan pandemi ini justru pesanan di tempat saya yang makin meningkat bukannya merugikan malahan menguntungkan mbak” (Erna, Wawancara Tahun 2020)*

Guna tetap menjaga dan menaikkan pendapatannya dimasa pandemi ini, Ibu Erna melakukan beberapa terobosan yakni melakukan penyebaran brosur yang berisikan daftar harga sayur-sayuran, memberikan promo, menjual dagangan dengan wilayah yang lebih luas

serta melakukan Open Order dari konsumen melalui media social yaitu Whatsapp. Ibu Erna berharap bahwa semoga pandemik ini dapat cepat berlalu agar ia dapat leluasa kembali dalam berdagang.

Dengan adanya pandemi covid-19 ini, tentu membuat masyarakat Indonesia terganggu aktivitasnya, hal ini dirasakan oleh pedagang sayur keliling di Kota Salatiga. Para pedagang sayur keliling Kota Salatiga tidak terlalu mendapatkan dampak (*impact*) *negative* yang signifikan, melainkan yang dominan adalah dampak (*impact*) positif. Adapun dampak negatif yang didapatkan oleh pedagang keliling Salatiga, tidak terlalu signifikan karena pada dasarnya barang yang ditawarkan kepada konsumen adalah barang yang berupa bahan-bahan pokok yang pasti akan tetap dicari oleh konsumen. Apalagi dengan adanya pandemi ini, masyarakat Indonesia dan tidak terkecuali Kota Salatiga dituntut untuk *Stay At Home*. kewajiban ini membuat posisi pedagang sayur keliling sangat dicari oleh konsumen. Akan tetapi dimasa pandemi ini, pedagang sayur keliling Kota Salatiga mengalami hambatan dalam berjualan. Hambatan ini terkait mobilitas dan pengiriman karena disaat pandemi Covid-19 ini, banyak jalan dalam perkampungan yang di tutup dengan tujuan untuk menjaga penyebaran pandemi *covid-19*.

Untuk hal dalam pendapatan para pedagang sayur keliling Kota Salatiga memiliki beberapa perbedaan yaitu Pak Haris dan Ibu Erna yang mengalami peningkatan pendapatan yang signifikan selama masa pandemi sedangkan Pak Wagiman mengalami penurunan pendapatan hingga 50% dari 100% pedagangan. Mengenai Untuk persamaan dan perbedaan dari ketiga narasumber tersebut adalah pada strategi bertahan dalam pedagangan dan menaikan pendapatan yaitu Pak Haris, Pak Wagiman dan Ibu Erna sama-sama melakukan pedagangan dengan wilayah yang lebih luas lagi dibandingkan sebelum adanya pandemi covid-19. Sedangkan pada perbedaannya Pak Haris memiliki langganan tetap pada warung-warung di sekitar Kota Salatiga sehingga setiap harinya pendapatannya dapat terus meningkat. Untuk Ibu Erna, ia juga memiliki langganan di Semarang kemudian membagi-bagikan brosur, memberikan promo dan pemesanan lewat *Whatsapp*. Sedangkan Pak Wagiman tidak memiliki strategi tambahan selain meningkatkan luas pedagangan di wilayah yang lebih luas. Sebagaimana dijelaskan, hambatan utama yakni, banyaknya jalan-jalan yang ditutup serta munculnya konsumen-konsumen baru yang memiliki lokasi yang belum dipahami oleh kurir atau jasa antar barang. Sehingga yang menjadi masalah utama yang mempengaruhi peningkatan konsumen atau penurunan konsumen dipengaruhi oleh masalah mobilitas dan pengiriman.

Menurut Edi Suharto menyatakan bahwa stategi bertahan hidup (*Coping strategies*) dalam upaya mengatasi tekanan ekonomi dapat kita lakukan dengan tiga (3) cara yakni:

1. Strategi aktif ialah strategi yang digunakan untuk mengoptimalkan segala potensi jam kerja (seperti melakukan aktivitasnya sendiri, memperpanjang jam kerja, memanfaatkan sumber atau tanaman liar dilingkungan sekitar dan sebagainya).
2. Strategi pasif ialah langkah untuk mengurangi pengeluaran (misalnya pengeluaran sandang, pangan, Pendidikan dan sebagainya).
3. Strategi jaringan ialah misalnya menjalin relasi, baik formal maupun informal dengan lingkungan sosialnya, dan lingkungan kelembagaan (misalnya: meminjam uang tetangga, mengutang di warung, memanfaatkan program kemiskinan, meminjam uang ke rentenir atau bank dan sebagainya).

Dari ketiga kategori diatas, ada beberapa strategis yang dilakukan para pedagang sayur dari ketiga narasumber, yaitu strategi jaringan yang dipakai oleh Pak Haris karena mengandalkan langganan warung-warung di sekitaran Kota Salatiga guna meningkatkan pendapatannya. Sedangkan untuk Pak Wagiman juga menggunakan strategi aktif karena ia

tidak hanya bekerja sebagai pedagang sayur keliling tetapi ada pekerjaan tambahan yaitu sebagai karyawan di sebuah pabrik di wilayah Unggaran. Selain itu, Pak Wagiman juga menggunakan strategi pasif, yang mana ia mengurangi pengeluarannya untuk membeli barang-barang yang tidak dibutuhkan. Selanjutnya Ibu Erna yang menggunakan strategi aktif dan jaringan, karena ia libur selama lebaran yang lalu, melainkan melanjutkan aktivitasnya di Yayasan sambil menjual dagangannya kepada para konsumen. selain itu, dia juga meminta kontak para pelanggan baru kepada pelanggan tetap untuk menawarkan sekaligus menjalin relasi yang baik kepada para konsumen.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Yustiana dkk (2020) tentang faktor faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang sayur keliling di kota Bogor, para pedagang yang menjajakan dagangannya secara keliling menggunakan beberapa media seperti gerobak dorong, gerobak menggunakan sepeda motor sepeda motor dimodifikasi atau menggunakan motor VIAR. Survei dilakukan pada pedagang sayur yang berada di wilayah Bantajati yaitu jalan Bangbarung raya, jalan Arzimar (1, 2 dan 3), wilayah Tegallega, kompleks perumahan Baranangsiang (2 dan 3). wilayah dekat SMA atau SMK Kosgoro, jalan Dalurung Raya, wilayah Cimanggu Pabuaran (gang masjid), perumahan taman Yasmin (sektor 5, 6 dan 7), wilayah Cimanggu dan wilayah Kayumanis.

Penelitian selanjutnya yang dilakukan Irwan (2015) mengenai pada strategi bertahan hidup perempuan pedagang buah-buahan di Padang, Sumatera Barat menunjukkan bahwa perempuan memilih menjual buah-buahan karena tidak butuh modal yang besar. Selain itu perdagangan buah dilakukan berkaitan dengan faktor sosial dan budaya artinya keterlibatan mereka untuk lanjutkan usaha dari orang tua dan mereka sudah menekuni sejak kecil serta memiliki pengalaman adalah usaha tersebut. Faktor musim dan faktor Pendidikan juga menjadi penentu karena rata-rata pendidikan mereka cukup rendah. Kondisi tersebut membatasi mereka untuk kerja di sektor formal. Maka strategi yang digunakan untuk bertahan hidup perempuan pedagang buah buahan mencakup ketiga strategis yaitu strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan. Yang mana ia menerapkan pola nafkah ganda, mengurangi pengeluaran dalam rumah tangga, melakukan kerjasama dengan petani buah atau agen buah, arisan, melibatkan anggota keluarga untuk kebutuhan ekonomi serta mengganti jenis buah sesuai dengan periode musim buah buahan dan mengganti jenis barang yang dijual.

Penelitian yang dilakukan Pradika (2018) tentang prospek usaha pedagang sayur keliling studi kasus di Kecamatan Soko Kabupaten Tuban, pendapatan yang akan diperoleh pedagang sayur keliling ditentukan oleh berbagai faktor. Diduga yang mempengaruhi pendapatan tersebut antara lain adalah modal kerja, jam usaha dan pengalaman berdagang serta jenis barang yang dijual. pendapatan yang diperoleh sesama pedagang sayur keliling juga berbeda. perbedaan pendapatan tersebut adalah tidak sama besarnya modal kerja yang dimilikinya, juga berbeda jam usaha yang dipergunakan untuk berdagang, serta bedanya pengalaman dan berbeda banyaknya jenis barang dagangan (produk) yang dijual. Hal yang menarik untuk diketahui adalah pendapatan yang diterima antara pedagang sayur keliling dengan pedagang buah-buahan akan berbeda begitu juga antara pedagang makanan dengan pedagang pakaian, walaupun modal kerja, jam usaha, pengalaman dan jumlah jenis barang dagangannya digunakan sama.

Berdasarkan Penelitian yang dilakukan oleh Fita Fatmawati (2019) tentang strategi coping dalam meningkatkan pariwisata di pantai Pangandaran terdapat berbagai permasalahan yang timbul pasca relokasi PKL di pantai Pangandaran diantaranya; pasca relokasi penghasilan pedagang mengalami penurunan secara drastis karena kios yang disediakan oleh pemerintah tidak strategis dan kurang sesuai harapan pedagang. Banyak kios-kios yang tutup dan tidak digunakan oleh pedagang karena ada yang Sebagian para pedagang

nekat Kembali berjualan di pinggir pantai akibat tututan ekonomi. Para pedagang ini melakukan coping strategi melalui 4 metode yakni; Problem-focused coping (PFC), *Emotion-focused coping* (EFC), Metode Coping Jangka Panjang dan Metode Coping Jangka Pendek. Hal ini sama dengan para pedagang sayur keliling, dimana banyaknya jalan atau gang yang tertutup di sekitaran Kota Salatiga akibat adanya pandemi, yang menyebabkan para pedagang keliling mengalami penurunan pendapatan sehingga para pedagang sayur keliling menggunakan coping strategi guna mengatasi permasalahan tersebut. Untuk perbedaannya sendiri terletak pada cara mereka menggunakan strategi coping yaitu untuk pedagang sayur keliling menggunakan 3 kategori, yaitu Strategi aktif, Strategi pasif dan Strategi jaringan sedangkan untuk pedagang pinggir pantai Pangandaran memakai 4 metode coping strategi, yaitu *Problem-Focused Coping* (PFC), *Emoticon-Focused Coping* (EFC), Metode Coping Jangka Panjang dan Metode Coping Jangka Pendek.

### Simpulan

Dengan adanya pandemi Covid-19 ini, para pedagang sayur keliling kota salatiga Jawa Tengah tidak terlalu mendapatkan dampak (impact) negatif yang terlalu signifikan, melainkan dampak (impact) positif yang dominan didapatkan. Karena barang yang ditawarkan berupa bahan-bahan pokok yang pasti akan tetap dicari oleh konsumen apalagi dimasa *Stay At Home*. pendapatan yang akan diperoleh pedagang sayur keliling ditentukan oleh berbagai faktor, diduga yang mempengaruhi pendapatan tersebut antara lain adalah modal kerja, jam usaha dan pengalaman berdagang. Strategi yang dilakukan oleh para narasumber adalah strategi aktif yaitu strategi yang dapat mengoptimalkan segala potensi jam kerja, strategi pasif yaitu mengurangi pengeluaran, strategi jaringan yaitu menjalin relasi baik formal maupun informal dengan lingkungan social dan lingkungan kelembagaan. selain itu juga para pedagang sayur keliling juga mencari jalan yang tidak di tutup dan ada juga pedagang yang sudah mengikuti tren yang berkembang yakni jualan *online* seperti menggunakan aplikasi *Whatsapp* sebagai media promosi dan pemesanan. Jadi bisa disimpulkan dari ketiga narasumber tersebut yang menggunakan strategi aktif ada 2 responden dan strategi pasif ada 1 responden tetapi ada juga yang menggunakan strategi lebih dari dua yaitu ada 2 responden untuk strategi jaringan.

### Daftar Pustaka

- Fadlan & Arifin, Z.(2017). Analisis Perbedaan Tingkat Pendapatan Pedagang Sayur Sesudah Dan Sebelum Relokasi Dari Pasar Merjosari Ke Pasar Landungsari. S.L.:Jurnal Ilmu Ekonomi.
- Hanoatubun, S.(2020). Dampak Covid –19 Terhadap Perekonomian Indonesia. S.L.:P3m Stkip Muhammadiyah Enrekang .
- Hayat, M.( 2016). Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (PKL). Malang
- Irwan, (2015). Strategi Bertahan Hidup Perempuan Penjual Buah-Buahan (Studi Perempuan Di Pasar Raya Padang Kecamatan Padang Barat Kota Padang Propinsi Sumatera Barat). Sumatera Barat: Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Humaniora.
- Indonesia. (2017-2018). Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) Dan Usaha Besar (UB). S.L.:Kementerian Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia .
- Liemantara, S.(2019). Pembuatan Aplikasi E-Sayur Sebagai Media Jual Beli Pedagang Sayur Keliling Berbasis Mobile. S.L.:E-Repository, Widya Kartika.
- Pradika, H. (2018). Prospek Usaha Pedagang Sayur Keliling Di Kecamatan Soko Kabupaten Tuban. S.L.:E-Journal Universitas Bojonegoro.

- Purbawati, C., Hidayah, L. N. & M. (2020). Dampak Social Distancing Terhadap Kesejahteraan Pedagang Di Pasar Tradisional Kartasura Pada Era Pandemi Korona. Surakarta: Jurnal Ilmiah Muqoddimah.
- P., 2016. Strategi Dagang Yang Diterapkan Pedagang Sayur Keliling Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di Kecamatan Mapilli Kabupaten Polewali Mandar Sulawesi Barat. Makassar: Rumah Jurnal UIN Alauddin Makassar.
- Supriatna, F. F.(2019). Relokasi Pedagang Kaki Lima: Strategi Coping Dalam Meningkatkan Kualitas Pariwisata Di Pantai Pangandaran. S.L.:Welfare : Jurnal Ilmu Kesejahteraan Sosial.
- Thaha, A. F. (2020). Dampak Covid-19 terhadap Umkm Di Indonesia. S.L.:Jurnal Brand.
- Wardhani, Y., Prasetya, S. G. & Dharmantyo, D. A.. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Sayur Keliling Di Kota Bogor. S.L.:Ekono Insetif: Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi.
- Semiawan, Conny R. (2010). Metode Penelitian Kualitatif. Jakarta: Grasindo