

**Strategi Bertahan Hidup Pedagang Umkm Di Masa Pandemi Covid-19
(Studi Pada Pedagang Umkm Di Lahan Parkir Indomaret/Alfamart/Alfamidi
Kecamatan Malalayang)**

Oleh:

**Stevano Irianto Wagey¹
Nicolaas Kandowangko²
Shirley Y.V.I. Goni³**

Abstrak

UMKM adalah sebuah kegiatan ekonomi yang mempunyai peran penting dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia, tetapi faktanya sekarang di masa-masa pandemi covid-19 memang sangat mempengaruhi sektor ekonomi termasuk UMKM. Adanya Covid-19 ini sangat berdampak pada pedagang UMKM secara langsung, yang disebabkan karena menurunnya penghasilan pedagang UMKM. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi bertahan hidup pedagang UMKM di lahan parkir Indomaret/Alfamart/Alfamidi pada masa pandemi Covid-19 dan bagaimana dampak Covid-19 terhadap pedagang UMKM. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Dampak dari Covid-19 ini sangat besar dirasakan oleh pedagang dalam berdagang, disebabkan karena adanya peraturan yang harus dibuat pemerintah dalam menekan penyebaran Covid-19 dan adapun hal-hal baru yang harus dilakukan oleh penjual sehingga berpengaruh kepada penghasilan pedagang UMKM dan berimbas kepada cara pedagang mempertahankan hidupnya. Untuk bertahan hidup maka para pedagang mulai membuat sebuah strategi bertahan hidup dan berusaha menyesuaikan diri dengan peraturan, perubahan maupun kebiasaan baru yang harus dilakukan agar bisa berdagang untuk bertahan hidup. Berdasarkan hasil Penelitian ditemukan bahwa strategi bertahan hidup pedagang UMKM di masa pandemi covid-19 dengan Teori fungsional struktural (AGIL) adalah tetap berjualan, menjaga kualitas produk, menggunakan media sosial dan mengikuti peraturan yang ada, menghemat atau mengurangi kuantitas dari pengeluaran untuk makan dan untuk hal-hal yang tidak terlalu penting lainnya (seperti merokok, membeli makanan cepat saji dari luar, dll), mencari relasi atau orang terdekat yang bisa meminjamkan uang ketika dalam situasi terdesak untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, meminta keringanan bagi pedagang yang tinggal di kos-kosan, mencari tumpangan agar bisa pergi ke tempat kerja untuk menghemat pengeluaran.

Kata Kunci : Strategi Bertahan Hidup, Pedagang UMKM, Pandemi Covid-19

¹Mahasiswa Program Studi Sosiologi FISPOL-Unsrat

²Dosen Program Studi Sosiologi FISPOL-Unsrat

³Dosen Program Studi Sosiologi FISPOL-Unsrat

Pendahuluan

Sektor ekonomi adalah sektor yang paling terdampak akibat dari pandemi. Menurut catatan pusat statistic (BPS), pertumbuhan ekonomi Indonesia dalam triwulan 2 pada tahun 2020 menurun sebesar 5,32% (BPS,2020), penurunan ekonomi ini menyebabkan banyak pekerja yang kehilangan pekerjaannya. Kementerian Ketenaga Kerjaan (KEMNAKER) tahun 2020 menyatakan bahwa pada masa pandemi tenaga kerja yang di pecat atau di PHK mencapai 1.943.916 pekerja dari 144.340 perusahaan di Indonesia, menurut data Kementerian Perindustrian tercatat sebanyak 60% industri yang terdampak covid-19 (CNBC,2020). Situasi pandemi covid-19 secara tidak langsung juga berdampak kepada sektor-sektor lain seperti pekerjaan harian, pasar tradisional, dan industry di masyarakat yang membutuhkan keramaian dan adapun salah satunya ialah pedagang (UMKM) Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Langkah pemerintah dalam menangani covid-19 sejauh ini sudah sangat baik tetapi dalam kebijakan tersebut juga sangat berpengaruh terhadap pelaku UMKM yang dimana terjadinya penurunan penghasilan pada masa-masa covid-19 di karenakan terkena dampak dari peraturan-peraturan maupun kebijakan yang di terapkan oleh pemerintah daerah, salah satunya yang terkena dampak ini adalah pedagang UMKM di depan Alfamaret,Indomart dan Alfamidi.

Di Indonesia sendiri perkembangan UMKM sangat cepat pertumbuhannya dan menjadi salah satu usaha yang menjajikan. UMKM di Indonesia sendiri mempunyai andil besar dalam pertumbuhan perekonomian Indonesia dan sangat di minati oleh pengusaha-pengusaha muda dikarenakan berbagai kemudahan maupun keuntungan yang di dapatkan. Namun semenjak masuknya covid-19 di Indonesia menjadi waktu-waktu yang sulit bagi pedagang UMKM dalam mempertahankan dan mengembangkan usahanya, hal ini juga

membuat pedagang UMKM sendiri harus berusaha untuk dapat mempertahankan pekerjaan mereka agar bisa bertahan hidup di masa pandemi dan bagi pemilik UMKM sendiri harus bisa mempertahankan usaha UMKM nya.

Misalnya saja pedagang UMKM yang ada di daerah SULAWESI UTARA. Manado adalah salah satu kota yang berada di Sulawesi utara yang mempunyai perkembangan UMKM yang cukup pesat, ini cukup jelas dimana pertumbuhan yang bisa di lihat nyata pada lahan parkir Alfamart,Indomaret dan Alfamidi kecamatan malalayang. Namun semenjak pandemic terlihat dampak yang di rasakan oleh pedagang UMKM dimana banyak usaha UMKM yang mulai tutup sementara usaha dikarenakan adanya peraturan-peraturan baru yang disebabkan oleh pandemi covid-19. Peraturan-peraturan maupun kebijakan ini sangat membatasi ruang gerak dari pedagang UMKM untuk berkembang karena pada peraturan tersebut ada Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat atau yang di sebut dengan PPKM sehingga pemberlakuan aktifitas ini menyebabkan kurangnya pembeli.

Bagi para pedagang UMKM sendiri ini menjadi suatu masalah yang sangat serius bagi pendapatan mereka. Pandemi ini membuat pemasukan bagi pedagang UMKM sendiri menjadi tidak pasti dan bahkan jauh di bawah penghasilan biasanya sehingga pedagang sendiri sudah mulai merasakan kesulitan untuk dapat memenuhi kebutuhan sandang, papan dan pangan. Sangat jelas dampak dari covid-19 menjadi hal yang harus di perhatikan sangat serius dan harus di cari jalan keluarnya, dimana pendapatan yang di bawah biasanya membuat pedagang UMKM sendiri harus mulai memikirkan dan melakukan suatu kebiasaan yang baru , pedagang UMKM juga harus bisa membuat suatu strategi bertahan hidup dalam masa pandemic covid-19, oleh karena itu peneliti ingin mencari tau strategi apa yang di ambil oleh

pedagang UMKM dalam bertahan hidup di masa pandemi.

Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Mita Nova Umboh, Juliana Lumintang, Shirley Y.V.I. Goni Tahun 2022. Dengan judul **Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pelaku Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kelurahan Tingkulu Kecamatan Wanea Kota Manado Provinsi Sulawesi Utara**. Tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk mengetahui dampak pandemi Covid-19 terhadap Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kelurahan Tingkulu Kecamatan Wanea Kota Manado. Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Adapun focus dari penelitian ini adalah dampak Covid-19 terhadap pelaku UMKM di kelurahan Tingkulu Kecamatan Wanea. Adapun hasil yang didapat dari penelitian ini yaitu : Dampak yang dirasakan UMKM baik langsung dan tidak langsung mengalami penurunan penjualan, kesulitan modal bahkan mengalami kesulitan bahan baku yang dikarenakan adanya PSBB, Strategi untuk bertahan di masa pandemic dengan cara tanpa melupakan anjuran dari pemerintah seperti melakukan aktivitas dan mematuhi protokol kesehatan, memperbanyak promosi di media sosial dan menambah jam kerja, Hampir semua pelaku usaha UMKM tidak menguasai teknologi digital untuk memasarkan bahan dagangannya tapi dengan adanya pandemic covid-19 mereka harus belajar agar dapat memasukan barang dagangannya secara online, Sumber daya pelaku UMKM rata-rata cukup baik karena mereka dapat menyesuaikan dengan perkembangan teknologi melalui media sosial.

Strategi Pedagang Pasar Tanah Abang Di Tengah Penutupan Pasar Saat Pandemi Covid-19 – Fahira (2021). Penelitian ini menemukan bahwa pandemic covid-19 sangat mempengaruhi keadaan perekonomian Indonesia khususnya

pedagang di pasar tanah abang. Sejak adanya pandemic covid-19 seluruh kegiatan perekonomian menurun, hal tersebut tentunya merupakan dampak dari pandemi yang mengakibatkan sejumlah kebijakan-kebijakan maupun aturan di buat oleh pemerintah untuk menekan laju penyebaran covid-19. Penurunan pendapatan dari pedagang pasar tanah abang di mulai dari (PSBB) Pembatasan Sosial Berskala Besar sehingga melebar dan menimbulkan kebijakan penutupan pusat perbelanjaan. Salah satu pusat perbelanjaan yang terkena dampaknya yaitu pasar tanah abang. Saat diberlakukan penutupan pasar tanah abang, dampak yang sangat merugikan dirasakan oleh pedagang, terhitung sejak penutupan pada maret 2020 para pedagang mengeluhkan penghasilan mereka yang turun 90% bahkan hingga tidak memperoleh penghasilan sekalipun.

Adapun strategi yang dilakukan oleh pedagang di pasar tanah abang yaitu tetap berjualan sekalipun dilakukan secara online, adapun yang menyiasati berjualan di luar kota Jakarta yang telah melonggarkan PSBB sehingga memungkinkan adanya pembeli, beralih menjadi pedagang musiman yang dimana pada saat-saat seperti ini berubah menjadi pedagang masker dan alat-alat medis yang dibutuhkan pada masa pandemi, menjadi pedagang makanan karena dianggap sektor penjualan makanan lebih menguntungkan dan ada juga yang memanfaatkan jaringan sosial sebagai strategi yang dipilih. Objek dari penelitian, lokasi serta teori pengambilan data yaitu pedagang pasar tanah abang yang berlokasi di tanah abang Jakarta dan menggunakan teori masyarakat beresiko.

Analisis Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Sumberdaya Manusia Pada UMKM Warung Makan Berkah Di Banjarmasin – Hasni et.al (2021) Dari jurnal tersebut dijelaskan covid-19 memberi dampak besar dan mempengaruhi sektor usaha kecil terutama di Banjarmasin warung makan berkah. Alasan memilih sektor usaha di Banjarmasin warung makan

berkah di karenakan sektor tersebut membutuhkan banyak pekerja yang menguasai di bidang memasak karena makanan yang di sajikan adalah maknan yang di minati oleh hampir setiap orang.

Pandemi covid pun mempunyai dampak yang sangat besar bagi sektor UMKM warung makan berkah. Sehingga upaya yang di lakukan oleh rumah makan berkah untuk mengatasi dampak dari pandemic bagi warung makan nya iyalah mempekerjakan saudara dekat dan mengupah dengan seadanya dengan alas an persaudaraan dan kemanusiaan

Metode Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif. Menurut Moleong (2006; 123) dalam Fokus penelitian dalam penelitian kualitatif berkaitan dengan rumusan masalah, dimana rumusan masalah penelitian dijadikan acuan untuk menjadi fokus penelitian dan penentuan Informan. Penelitian ini berfokus pada Strategi bertahan hidup pedagang UMKM di masa pandemi covid-19 . Dan untuk mendapatkan informasi dan data yang diperlukan, maka peneliti harus mencari informan yang benar-benar tahu apa yang menjadi masalah dalam penelitian ini. Informan yang ditentukan peneliti yaitu :

1. 5 Pedagang UMKM, Sebagai pihak yang menjadi objek dalam penelitian.
2. Owner. Sebagai informan pendukung pelengkap informasi yang dibutuhkan

Teknik pengumpulan data meliputi: wawancara, dokumentasi dan triangulasi.

Pembahasan

1. Dampak Covid-19 Terhadap Strategi Bertahan Hidup Pedagang

Selain berpengaruh pada sektor ekonomi, dampak covid juga sangat berpengaruh kepada bagaimana pedagang bertahan untuk hidup seperti mencukupi kebutuhan sehari-hari dan kebutuhan lain

nya yang di butuhkan. Adapun strategi-strategi yang dilakukan atau di buat oleh para pedagang dalam bertahan hidup di masa pandemi covid-19. Misalnya saja strategi yang di gunakan oleh AB (28) Pedagang Pisang Molen dalam berdagang dan bertahan hidup, yang memutuskan untuk mengambil kontrakan ,memilih minyak yang lebih murah agar bisa menekan pengeluaran dan membuka dagangan lebih awal.

“Disini saya tinggal sama kakak, pertama waktu datang kesini masih kos tapi rasanya lebih baik kontrak rumah tahunan terus tinggal patungan dengan kakak supaya lebih murah dengan supaya tidak piker-pikir lagi mau bayar tiap bulan dengan kalau butuh dan mendesak biasanya ambil gaji harian ke bos biasanya buat beli bensin sama makan, kalau untuk jualan karena ppkm waktu itu jadi buka jam 12 supaya bisa lebih lama bukanya karena ada peraturan yang jam malam terus untuk minyaknya biasanya pake yang premiu(m tapi tekor juga kalo di masa pandemic terus masih pake minyak premium jadi beli indomaret yang murah saja” (Wawancara 10 Agustus 2022)

MD (33) Pedagang Pisang goreng mempunyai hal baru yang harus dia lakukan ketika masa pandemic agar bisa menjalankan kehidupan di tempat dia tinggal maupun bekerja, seperti yang di sampaikan oleh MD.

“Pas covid lalu hal yang paling terasa itu pertama pas mau bayar uang kos soalnya uang kos lalu belum turun-turun sampe akhirnya so mulai ndak mampu akhirnya ba bilang pa tuan kos, abis itu kalo mo ke tempat kerja le biasa jaga jalan kaki soalnya ndak talalu jauh itu tempat kos , kalo untuk gaji kita biasa ambil yang harian kelo so perlu skali tapi kadang le kalo memang ada kebutuhan yang lain yang harus di penuhi terpaksa ba pinjam pa bos no” (Wawancara 3 Agustus 2022)

SR (21) Pedagang Roti Jhony, pedagang roti Jhony ini merasakan bahwa dampak yang di dapat dari pandemi ini

sangat berpengaruh terhadap dirinya dengan sangat nyata sehingga membuatnya mengambil langkah yang memudahkan nya dalam bekerja dan menjalankan kehidupannya.

“Kita pertama kerja di sini kita pe tempat kos lumayan jauh jadi harus naik angkot dua kai, ya karna sadarle dengan ini penghasil akhirnya kita pindah kos di kompleks blakang alfamidi ini supaya tinggal jalan kaki, kalo untuk makan sehari-hari masih cukup Cuma kebiasaan jag aba snek itu yang kita mulai kase kurang dengan yang jaga gelap mata kalo lia barang-barang bagus di tiktok” (Wawancara 8 Agustus 2022)

RA (19) Pedagang Pisang Goreng, wanita yang barusaja lulus dan merasakan dunia kerja mendapatkan pengalaman pertamanya bekerja di UMKM Pisang goreng dan sangat di akui oleh RA bahwa merantau jauh dari keluarga bukanlah hal yang gampang apalagi bekerja di saat masa-masa sulit di covid ini.

“Pertama kita datang ke manado yah lihat ramai sekali memang ini manado dan memang rasa semuanya ada di sini apalagi memang kita pe tujuan juga buat bisa liat kampus yang kita mo suka maso akang, tapi ya lewat satu minggu mulai tarasa bagaimana pas harus mencukupi kebutuhan makan sendiri dengan uang pertama masih modal orangtua tapi mas so dapa gaji ternyata lebu sulit lagi membagi buat kebutuhan yang ada, untung yang lumayan membantu, kita itu tinggal di kosan nya bos dengan ndak talalu jauh dari sini jadi boleh jalan kaki dengan kalo makan ya makan pagi sama malam kadang paling siang ya ada jatah pisang yang bos kasi, kalo pun tiba-tiba ada keperluan yang mendesak ya kita ba bilang pa bos ba pinjam doi” (Wawancara 4 Agustus 2022)

DG (40) Pedagang pisang molen yang merasakan hal serupa, seperti pedagang lainnya ketika menghadapi masa pandemic covid-19, potongan untuk tempat tinggal, memilih untuk masak dan

memilih untuk membuka dagangan lebih pagi.

“Kita di tempat kos si yang kita untungnya dapa potongan karena ada mahasiswa juga di kos-kos jadi ada keringanan untuk yang ba kos di situ dapat potongan 20% jadi agak lebih membantu dalam meminimalisir pengeluaran, terus untuk makan sehari pas covid itu kadang-kadang makan pagi dengan malam Cuma, siang kadang Cuma tahan-tahan dengan molen ato kadang-kadang ba beli di boot sebelah nasi campur sepuluh ribu, dengan kalo ke tempat kerja lebih memilih jalan kaki saja soalnya buka juga lumayan pagi jadi hitung-hitung olahraga ndak talalu jauh kwak. (Wawancara 24 Agustus 2022)

RU (41) Pedagang Cendol. Menurut RU masa pandemi mempunyai peran yang sangat nyata dalam kehidupan sehari-hari yang juga membuat RU sampai memilih untuk bekerja di UMKM Cendol.

“Kita kerja di sini karna memang pas covid itu kebutuhan seperti biasa tapi karna suami gajinya turun dengan anak juga baru mau selesai kuliah waktu itu jadi butuh banyak uang untuk membiayai semuanya jadi kita kerja dan ya pas bekerja mulai kelihatan agak stabil sekalipun memang ada hal-hal yang harus di rubah misalnya balanja bahan mentah untuk di masak, terus patungan untuk beli listrik dengan air tapi kalo untuk listrik torang mulai blajar untuk berhemat di listrik juga sama kalo ke tempat kerja sebelum suami ke tempat kerja ya kase singga pa kita di sini soalnya lumayan jauh. (Wawancara 11 Agustus 2022)

AK (29) Pedagang Xi No Na Boba. Dalam masa pandemi ada hal yang harus dia perjuangkan untuk bisa di penuhi seperti kebutuhan pokoknya dalam bekerja maupun dalam dia menjalankan kehidupannya.

“Pas covid memang yang paling terasa itu depe sepi pembeli karna ada peraturan tapi syukurnya ada aplikasi sama media sosial jadi sangat membantu sekalipun sepi tapi rame di gojek biasanya dengan kalo untuk

kehidupan sehari-hari ya makan biasanya beli di luar ini harus masak jadi istri tiap pagi sama malam masak sudah tidak beli di luar lagi sama tentunya menghemat doi bensin jadinya memang Cuma terpakai untuk pergi kerja sama untuk pergi keluar kalo ada yang mendesak di perluka". (Wawancara 23 Agustus 2022)

TG (25) Pedagang Boba Xie Xie, yang dimana TG banyak mengakali bagaimana dia akan ke tempat kerja, bagaimana supaya dia bisa mencukupi kebutuhan untuk makan nya dan bagaimana ketika ia harus bersabar untuk melakukan keinginannya

"Torang trima gaji bebas , boleh perhari, per minggu ato perbulan. Jadi kalo kita so butuh doi ya kita jaga ambe yang perhari itu. Depe penghasilan menurut kita nyandak mencukupi, jaoh no. bayangkan jo kita tinggal di sario sana kong gaji Cuma babagitu dua kali mo nae angkot le jadi ta biasa jaga nebeng pa tang yg mo pigi kerja di bagian sini, kalo makang ya makang di rumah jo soboleh itu deng tahang-tahang for ba roko, mar ini le ada babacari kerjaan for mo tamba-tamba penghasilan". (Wawancara 27 Agustus 2022)

Penghasilan yang tidak menentu dan terkadang di bawah penghasilan biasanya membuat para pedagang mulai mencari cara untuk tetap bisa mempertahankan hidup mereka agar bisa melakukan aktifitas sehari-hari. Makan dari rumah, menumpang teman ke tempat kerja dan mulai membiasakan untuk mengurangi merokok menjadi strategi yang di lakukan oleh TG agar bisa tercukupkan kebutuhan pangan dan agar aktifitas bekerja nya tetap berjalan.

Beberapa hal yang sama juga di lakukan oleh narasumber yang lain seperti dari PA (38) Pedagang Pisang Goreng, yang dimana sangat beruntung mendapatkan bos yang bisa mengerti keadaannya dan bisa menjadi jawaban dari beberapa kebutuhannya, begitu juga yang mana PA mempunyai semangat juang untuk tetap menghasilkan dan adapun penyemangat dari PA sendiri yaitu cucunya

"Pas Covid depe keuntungan nyandak bagaimana lumayan jauh di bawah biasanya, mar kalo pas setor untung le bos bae biasa jaga kase lebe biar Cuma sasadiki, untangle dapa bos yang baku mangarti. Cukup si depe penghasilan kalo buat diri sendiri mar ya oma ada cucu yang tiap buka mata salalu ba minta jajan hehehe jadi ya so bagitu biar so rasa saki mar tetap haru kerja biar ada doi . yaa kalo kadang missal so nyandak ada doi ato pas lagi butuh y aba pinjam pa bos kadang kong potong di akhirbulan ato yg perhari punya no" (Wawancara 30 Agustus 2022)

PA sangat beruntung mendapatkan bos yang bisa mengerti akan situasi dari PA yang dimana bisa memberi sebuah pinjaman kepada PA untuk dapat mencukupi kebutuhan hidupnya dan juga untuk cucunya yang menjadi penyemangat untuk PA tetap bekerja .

Adapun yang di tambahkan oleh JA (28), JA mengatakan bahwa bertahan hidup sama halnya dengan mempertahankan usaha, adapun meminimalisir pengeluaran adalah hal yang sangat wajib dilakukan, dan untuk meminimalisir sebuah pengeluaran tergantung dari masing-masing orang yang paham akan di bagian mana yang harus di kurangi.

"Kalo mo bilang strategi ya sejauh ini untuk usaha harus bisa itu meminimalisir pengeluaran, tapi tetap harus ada quality control for bahan dan lain-lain for jualan, trus kalo bisa bangun lebih pagi , kayak ini so mulai buka agak sedikit cepat dengan ba posting-posting kayak kita jaga ba posting mar lain kali ta pe swami le yang jaga ba posting.

(Wawancara 3 September 2022)

Banyak strategi bertahan hidup yang di lakukan oleh para pedagang UMKM di lahan parkir Indomaret/Alfamart/Alfamidi kecamatan malalayang, Strategi- strategi yang banyak menggunakan upaya dan rencana agar bisa bertahan di tangan pandemi covid-19. Dalam hal ini adapun beberapa strategi yang digunakan oleh pedagang UMKN :

- a. Strategi Aktif merupakan strategi yang digunakan pedagang UMKM untuk memaksimalkan sumber yang ada, seperti : Menawarkan dagangan kepada pembeli, menjaga kualitas agar tetap sama, menjual melalui sosial media. Strategi ini dilakukan agar bisa memaksimalkan sumber daya yang ada untuk mendapatkan penghasilan yang bisa mencukupi kebutuhan hidup.
- b. Strategi Pasif , Strategi ini menekankan pedagang untuk menekan pengeluaran. Misalnya saja seperti menghemat pengeluaran untuk konsumsi makanan, mengurangi pengeluaran untuk belanja sesuatu yang kurang penting atau menahan diri untuk tidak merokok, menumpang orang , makan dari rumah atau bawa bekal ke tempat kerja untuk lebih berhemat.
- c. Strategi Jaringan adalah strategi yang dapat digunakan para pedagang UMKM dengan memanfaatkan jaringan sosial yang dimiliki. Strategi yang di pakai bisa meminjam uang kepada bos, kerabat atau saudara, meminta potongan uang bayar kos. Strategi ini mempunyai dampak baik terhadap keberlangsungan hidup pedagang UMKM di lahan parkir Indomaret/Alfamrt/Alfamidi kecamatan malalayang.

2. Strategi Bertahan Hidup Dalam Pemenuhan Kebutuhan Keluarga di Masa Covid-19

Dalam memenuhi kebutuhan keluarga ada beberapa hal yang harus di cukupkan maupun harus di penuhi. Dalam pemenuhan keluarga juga ada tanggung jawab yang harus di lakukan sebagai orantua, seperi yang di katakan oleh DG (40) Pedagang Pisang Goreng , yang dimana harus mencukupkan kebutuhan anak nya

dalam bersekolah agar anaknya bisa menjalankan persekolahan nya dengan baik. “ yah begitu no, sebagai orangtua pasti harus itu mencukupkan kebutuhan anak for sekolah supaya bisa sekolah bae-bae, di masa Covid ini untung sekolah le bisa menyesuaikan dengan keadaan , yang kayak SPP bulanan ada potongan karna terdampak covid-19 jadi masih bisa untuk bayar , nyandak terlau mahal boleh lah” (Wawancara 18 Agustus 2022).

Kebutuhan keluarga lain nya juga di katakana oleh AK, selain untuk mencukupi sekolah anaknya adapun hal lain nya harus di cukupkan seperti mencicil uang rumah yang dimana harus menggunakan beberapa cara agar bisa membayar tagian rumah. “ Ada ambil rumah di sini, ya lumayan terasa pas dalam keadaan seperti ini to terus harus bayar cicilan rumah lumayan lah itu, jadi biasanya pergi ke bang terus bilang *keluhan* nya kita di masa skarang ini supaya bisa di cari jalan keluarnya sama pihak bang” (23 Agustus 2022)

PA menjelaskan bahwa dalam memenuhi kebutuhan keluarganya hal yang terpenting selain mencukupkan kebutuhan nya dengan suami ada kebutuhan lain yang menjadi fokus nya sekarang yaitu mendidik dan mencukupkan kebutuhan dari cucunya.

“Kalo untuk kebutuhan keluarga ya seperti biasa no. Mencukupkan itu kebutuhan buat makan, bayar tagian-tagian yang wajib untuk perbulan kayak listrik,air , beli baju jarang terus mo bilang suka lapar mata nyandak, cuma itu kadang-kadang mencukupkan kebutuhan nya cucu buat jajan sama buat depe sekolah kadang kita jaga tamba-tamba le biasa lah sayang cucu , jadi yang bikin semangat skarang ya cucu no” (30 Agustus 2022)

Selain untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dan keluarga adapun kebutuhan lain dari anak RU yang mengenyam pendidikan di salah satu kampus di manado yang harus RU penuhi, maka ada berbagai cara yang di lakukan oleh RU.

“Untuk kebutuhan keluarga ya paling selain bayar listrik dan lain-lain yang ada di rumah , yang paling besar itu kebutuhan anak untuk kuliah biasanya kita kase dia uang buat bensin untung so ada motor jadi perhari itu biasa kase 30 ribu yang dari biasanya 50 ribu, uang bensin dengan uang pegangan buat dia di kampus dengan kalo untuk uang semester kan per 6 bulan dan memang bersyukur karna dikasih potongan 50% persemesternya jadi lumayan terbantu juga pas covid ini” (Wawancara 11 Agustus 2022)

Menjalani kehidupan sebagai keluarga muda membuat JA bisa lebih santai menjalankan kehidupan untuk memenuhi kebutuhan hidup, beberapa hal tercukupkan dikarenakan suami juga yang bekerja. Maka ada hal lain di luar kebutuhan pokok yang harus JA tanggung untuk memenuhi kebutuhan lain nya .

“Untuk sekarang karena berkecukupan jadi untuk kebutuhan pokok lebih aman atur pengeluarannya, Cuma memang baru-baru ini ada ambe kendaraan buat di pake Bersama jadi untuk tagihan nya tetap no harus tanggung perbulan , makanya juga yang biasa kita suka ba beli tas-tas karna kita pecinta tas skarang lebih ke tahan-tahan karna banyak pengeluaran juga selain kebutuhan keluarga ada juga yang harus bayar gajinya pegawai dengan bayar tempat, jadi yang sangat membantu itu catatan pengeluaran tiap bulan nya supaya memang bisa tau untuk pengeluarannya sama lebih bisa antisipasi untuk keuangan keluarga. (3 Agustus 2022).

Dalam pemenuhan kebutuhan hidup dalam keluarga berbagai strategi yang di lakukan oleh beberapa keluarga agar bisa mencukupkan kebutuhan keluarga dan bisa menjalankan kehidupan dengan lebih baik. Selain kebutuhan pangan ada juga kebutuhan lain nya seperti mencukupi kebutuhan anak dalam bersekolah, membayar cicilan bulanan rumah. Membayar listrik, air, membayar cicilan kendaraan dan membayar gaji dari

kariawan. Hal-hal di atas menggambarkan bahwa ada berbagai cara dan strategi yang di lakukan oleh pedagang UMKM di depan Alfamaret/Indomart/Alfamidi untuk memenuhi kehidupan keluarga mereka.

3. Strategi Bertahan Hidup Pedagang UMKM Tinjauan dari Teori Fungsionalisme Struktural Talcot

Menurut Talcot Parson perubahan mempunyai kecenderungan untuk berubah secara perlahan dan mempunyai usaha untuk menyesuaikan diri dalam mencapai keseimbangan . Paradigma pada teori fungsionalisme structural mengacu pada proses yang terjadi pada sebuah perubahan .

Pada penelitian ini teori yang digunakan yaitu teori fungsionalisme structural Talcot Parson. Dalam teorinya Talcot Parson membagi perubahan kedalam empat fungsi yang dikenal dengan skema AGIL yaitu :

- a. Penyesuaian diri (Adaptation) Fungsi ini mendorong diri agar bisa menyesuaikan diri dengan lingkungan atau kebutuhan yang di perlukan. Seperti keadaan yang di alami para pedagang UMKM di masa pandemic mereka harus bisa mencoba dan berusaha untuk menyesuaikan diri dengan pola hidup yang baru.
- b. Pencapaian Tujuan (Goal Attainment) Fungsi ini di gunakan oleh pedagang UMKM yang dimana diharapkan pedagan UMKM bisa memanfaatkan dan memakai dengan optimal setiap sarana yang ada untuk bisa menghasilkan seperti sosial media dan relasi.
- c. Integrasi (Integration) Sistem ini mengatur hubungan antara komponen. Fungsi yang dimana membutuhkan keterlibatan dari berbagai pihak untu saling menjaga, bekerjasama dan mengelolah. Seperti para pedagang yang harus punya kordinasi yang baik dengan pihak yg menyewakan tempat.
- d. Pemeliharaan Pola (Latency) yang dimana harus mempunyai keseimbangan yang mempertahankan nilai dasar dan norma yang di anut

bersama secara tertulis maupun tidak tertulis. Pada pedagang UMKM sendiri sudah mulai dengan adanya kesadaran bahwa pentingnya protokol kesehatan agar usaha dan kehidupannya bisa berjalan dengan lebih baik.

Penutup

Kesimpulan

Dalam masa pandemi ini tentu bukanlah hal yang mudah untuk bisa menjalankan hidup dikarenakan pekerjaan yang semakin susah, tantangan baru yang harus di hadapi, penyesuaian diri dan juga berdampak pada penghasilan yang tidak menentu dan sekali-sekali bisa sampai pada tahap tidak bisa mencukupi kebutuhan yang di akibatkan oleh dampak covid-19. Hal inilah yang membuat pedagang harus bisa dan mau untuk beradaptasi dengan situasi maupun keadaan yang ada saat ini, karena tidak bisa menyesuaikan diri dan tidak mempunyai strategi yang tepat mungkin itu akan mempersulit diri sendiri.

Jadi, strategi yang tepat bagi pedagang akan bisa membuat pedagang itu sendiri bertahan dalam masa-masa sulit pandemi covid-19. Adapun hal-hal yang bisa di lakukan misalnya saja menahan keinginan untuk memenuhi kebutuhan yang hanya untuk memuaskan diri, menghemat pengeluaran untuk makan, memperluas relasi maupun mencari orang terdekat untuk bisa meminjamkan uang saat dalam keadaan terdesak, meminta keringanan pada tuan kos untuk membayar kos dan mencari tumpangan untuk bisa pergi ke tempat kerja agar meminimalisir pengeluaran transportasi. Hal-hal seperti demikianlah yang bisa menjadi strategi yang baik dalam bertahan hidup bagi pedagang UMKM di lahan parkir Alfamart/Indomaret/Alfamidi kecamatan Malalayang di masa pandemic covid-19.

Saran

1. Bagi para pedagang UMKM, peneliti menyarankan supaya lebih bisa lagi mengamati situasi dalam berdagang agar dapat mempunyai strategi yang dipat

mengembangkan usaha UMKM. Begitu juga dalam bertahan hidup untuk bisa membuat strategi yang tepat dan lebih bisa lagi menyesuaikan diri dengan keadaan yang ada. Selanjutnya, jangan patah semangat dan terus berjuang untuk berdagang supaya bisa mencukupi setiap kebutuhan hidup, karena masalah yang dating dalam kehidupan dan berdagang pasti aka ada jadi harus punya mental juang yang kuat.

2. Bagi masyarakat secara umum, diharapkan untuk tetap mempercayai dan membantu perkembangan UMKM dimana kita tinggal agar bisa membantu Indonesia dalam sektor ekonomi dan juga ingin mendorong masyarakat yang punya panggilan maupun skil dalam berdagang untuk mau mencoba dan memulai usaha UMKM mulai dari Mikro.
3. Bagi para pemilik UMKM (Owner) juga tentunya sangat diharapkan untuk bisa tetap menjaga kualitas dari dagangan UMKM, agar tetap bersih dan menjadi kepercayaan konsumen. Dalam hal kesejahteraan pekerja juga adalah salah satu hal yang harus di perhatikan agar para pekerja bisa lebih semangat dalam bekerja dan membangun usaha UMKM itu sendiri.
4. Peneliti pun berharap, semoga penelitian ini bisa mendorong maupun menginspirasi munculnya penelitian-penelitian yang berkaitan dengan Strategi Bertahan hidup pedagang Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dengan lebih bervariasi dan menarik.

Daftar Pustaka

- Resmi, S.(2005). *Gali Tutup ubang Itu Biasa : Strategi Buruh Menganggulangi Persoalan Dari Waktu Ke Waktu*. Bandung : Yayasan Akatiga.
- Suharto, (2009). *Kemiskinan dan Perlindungan Sosial di Indonesia : Menggagas*

- model Jaminan Sosial Universal Bidang Kesehatan*, Bandung .Afabeta.
- Goble, F.G,(1987). *Mazhab Ketiga “Psikologi Humanistik Abraham Maslow”*, Yogyakarta : Kanisius.
- Damsar, (2016). *Pengantar Sosiologi Ekonomi*, Jakarta : Kencana.
- Untoro, Joko, (2010). *Ekonomi*. Jakarta : Kawahmedia.
- Yusuf, I. (2019). *Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Sanggan Aji Dilayag Kabupaten Berau*. 7(2), 195-205.
- Prasetya,A,Nurdin,M.F, d Gunawan,w.(2021). *Perubahan Sosial Masyarakat Dalam Perspektif Sosiologi Talcot Parcom di Era New Normal*. Sosietas, 11(1), 929-939.
- Mita.N.Umboh,Juliana Lumintang,Shirley.Y.V.I.Goni.(2022). *Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kelurahan Tingkulu Kecamatan Wanea Kota manado Provinsi Sulawesi Utara*, Jurnal ilmiah society, vol.2, No.3 Tahun 2022 : 1-5.
- Erni A. dan Purboyo (2021). *Analisis Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Sumberdaya Manusia pada UMKM Warung Makan Berkah di Banjarmasin*, hal 2-3 : Jurusan Manajemen. <http://eprints.uniska-bjm.ac.id/6651/>.
- Hidayati D.A; Habiba.S,Ratnasari Y. (2022). *Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional di Masa Pandemi Covid-19*. Jurnal ilmiah, kajian ilmu sosial dan ilmu budaya, vol.24, No.1 Maret 2022 ; 39-56.
<https://jurnalsosiologi.fisip.UNILA.ac.id/index.php/jurnal>.
- Fahira, A.(2021). *Strategi Pedagang Pasar Abang di Tengah Penutupan Pasar Saat Pandemi Covid-19*.(Skripsi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, (2021)
- Setyaningsih A. (2014). *Dampak Sosial Ekonomi Relokasi Pasar Satwa ; Kasus Pasar Satwa dan Tanaman Hias Yogyakarta (PASTY) Tahun 2010-2014*. (Skripsi, Universitas Admajaya Yogyakarta, 2014.)
- Lexy J. Moleong. (2005). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarja
- Gulo, W. (2002). *Metode Penelitian*. Jakarta: Grasindo Indonesia
- Sugiyono (2017). *Metode Penelitian Kualitatif; Untuk Penelitian Yang Bersifat :Eksploratif, Enterpretif, Interaktif, dan Konstruktif*. Bandung : Alfabeta.
- Goble.F.G.(1987).*Mazhab Ketiga, ”Psikologi Humanistik Abraham Maslow”*, Yogyakarta : Kanisius.