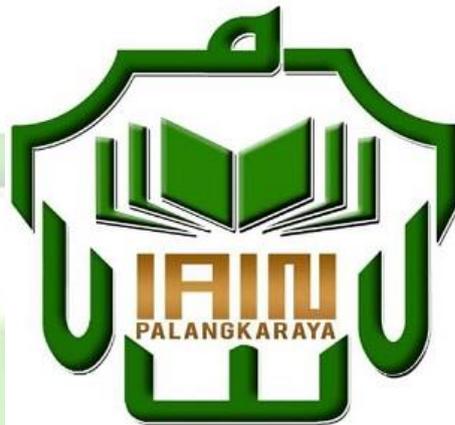


**IMPLIKASI PANDEMI COVID 19 TERHADAP PENDAPATAN
PEDAGANG SUVENIR DI PASAR BESAR KOTA PALANGKARAYA**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Disusun Oleh

NADYA NOOR AYUNANI
140 212 0316

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKA RAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
TAHUN AJARAN 1443 H/ 2021 M**

PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL : IMPLIKASI PANDEMI COVID 19 TERHADAP
PENDAPATAN PEDAGANG SUVENIR DI PASAR
BESAR KOTA PALANGKA RAYA

NAMA : NADYA NOOR AYUNANI

NIM : 1402120316

FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

JURUSAN : EKONOMI ISLAM

PROGRAM STUDI : EKONOMI SYARIAH

JENJANG : STRATA SATU (S1)

Palangka Raya, Oktober 2021

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II



Ali Sadikin M.Si
NIP. 197402011999031002



Wahyu Akbar, S.E. Sy.M.E
NIK. 199112282019031004

Mengetahui

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam

Pt. Ketua Program Studi
Ekonomi Syariah



Dr. Drs. Sabian Utsman, SH. M.Si
NIP. 196311091992031004



Enriko Tedja Sukmana, M.Si
NIP. 198403212011011012

NOTA DINAS

**Hal : Mohon Diuji Skripsi
Saudari Nadya Noor Ayunani**

Palangka Raya, Oktober 2021

Kepada
**Yth. Ketua Panitia Ujian Skripsi
FEBI IAIN Palangka Raya**
Di-
Palangka Raya

Assalamua'alaikum Wr. Wb.

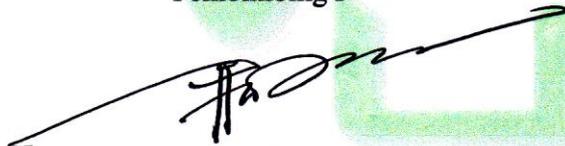
Setelah membaca, memeriksa dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi saudara:

Nama : **NADYA NOOR AYUNANI**
NIM : **1402120316**
Judul : **IMPLIKASI PANDEMI COVID 19 TERHADAP
PENDAPATAN PEDAGANG SUVENIR DI
PASAR BESAR KOTA PALANGKA RAYA**

Sudah dapat diujikan untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi.
Demikian atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Ali Sadikin M.SI
NIP. 197402011999031002

Pembimbing II



Wahyu Akbar, S.E. Sy, MLE
NIK. 199112282019031004

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “**Implikasi Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Pedagang Suvenir di Pasar Besar Kota Palangka Raya**” oleh Nadya Noor Ayunani, dengan NIM: 1402120316 telah dimunaqasahkan oleh Tim Munaqasah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya pada:

Hari : Sabtu

Tanggal : 30 Oktober 2021

Palangka Raya, Oktober 2021

Tim Penguji

1. **Dr. Syarifuddin, M.Ag**
Ketua Sidang

(.....)

2. **Enriko Tedja Sukmana, M.Si**
Penguji Utama/I

(.....)

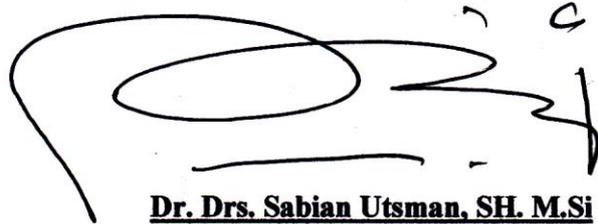
3. **Ali Sadikin, M.Si**
Penguji II

(.....)

4. **Wahyu Akbar, M.E**
Sekretaris Sidang

(.....)

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Drs. Sabian Utsman, SH. M.Si
NIP. 196311091992031004

IMPLIKASI PANDEMI COVID 19 TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG SUVENIR DI PASAR BESAR KOTA PALANGKA RAYA

ABSTRAK

Oleh: NADYA NOOR AYUNANI
1402120316

Penulisan ini dilatar belakangi oleh adanya pandemi *Covid 19*, pandemi *Covid 19*. Salah satunya berdampak kepada wisatawan yang berkunjung ke Indonesia. Ekonomi pedagang suvenir mengalami penurunan pendapatan akibat adanya pandemi *Covid 19* ini. Rumusan masalah dalam penulisan ini : (1) Implikasi pandemi *covid 19* dalam pendapatan pedagang suvenir di pasar besar kota Palangka Raya ? (2) bagaimana strategi bertahan di masa pandemi *Covid 19* ?

Adapun jenis penulisan ini adalah penulisan lapangan (*field research*), yang menggunakan pendekatan kualitatif. Metode pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Subjek penulisan ini adalah pedagang dan pembeli.

Hasil penulisan dalam disimpulkan bahwa pedagang suvenir harus berusaha mencari usaha tambahan selain berjualan suvenir untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan pendapatan pedagang pada masa pandemi *Covid 19* ini menurun dibandingkan sebelum pandemi *Covid 19*. Hasil penulisan menunjukkan bahwa terdapat tiga strategi bertahan hidup yang digunakan pedagang suvenir dalam memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari pada masa pandemic covid 19 yaitu: 1) Strategi aktif dengan diversifikasi usaha dan memanfaatkan anggota keluarga untuk mendapatkan penghasilan, 2) Strategi Pasif dengan menerapkan pola hidup hemat, 3) Strategi jaringan dengan memanfaatkan jaringan social seperti menjalin relasi dengan lingkungan social dan kelembagaan.

Kata kunci : Pendapatan, Pedagang Suvenir dan Pandemi Covid 19

**THE IMPLICATION OF COVID 19 PANDEMIC
TOWARDS THE INCOME OF SOUVENIR SELLERS
IN PASAR BESAR KOTA PALANGKA RAYA
(PALANGKA RAYA GREAT MARKET)**

ABSTRACT

**By: NADYA NOOR AYUNANI
1402120316**

The research is made based on the existence of COVID 19 pandemic that has emerged in the world, including in Palangka Raya, Indonesia. One the impacts of the pandemic could be seen by the number of tourists that had visited Indonesia, especially in Palangka Raya. The economic income of souvenir sellers has come to rapid decrease because of the appearance of COVID 19 pandemic. There are problem statements of the research: (1) What are the implication of COVID 19 pandemic towards the income of souvenir sellers in Pasar Besar Kota Palangka Raya (Palangka Raya Great Market)? and (2) What are the strategies that should be formed to defend the economy of the sellers in the COVID 19 pandemic era?

This research is a field research and uses the qualitative approach. The methods of data collection are interviews, observations, and documentations. The subjects of research are sellers and buyers.

The result of this research could be concluded that the souvenir sellers must try to find other income aside from selling souvenirs to fulfill their daily needs and their income from selling souvenirs has really decreased during COVID 19 pandemic era if it is compared to their income before the COVID 19 pandemic era. The results of the study show that there are three survival strategies used by souvenir traders palace in meeting their daily needs during the COVID 19 pandemic, namely : 1) Active strategy by diversifying business and utilizing family members to earn income, 2) Strategy passively by adopting a frugal lifestyle, 3) Network strategy by utilizing social network such as establishing relationships with the social and institutional environment.

Keyword: COVID 19 Pandemic; Income; Souvenir Sellers

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Puji Syukur penulis haturkan kehadiran Allah SWT. Tuhan seluruh alam yang hanya kepada-Nya kita menyembah dan hanya kepada-Nya pula kita memohon pertolongan, atas segala limpahan rahmat, taufiq dan hidayahnya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Implikasi Pandemi Covid 19 Terhadap Pendapatan Pedagang Suvenir di Pasar Besar kota Palangka Raya” dengan lancar. Shalawat serta salam tak lupa juga penulis haturkan kepada suri tauladan kita yaitu Nabi besar Muhammad SAW., beserta para keluarga, sahabat, tabi'in dan seluruh pengikut beliau sampai illa yaumul qiyamah.

Skripsi ini dikerjakan demi melengkapi dan memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Starta Satu (S1) jurusan Ekonomi Islam Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya. Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada semua pihak yang telah membantu untuk menyelesaikan proposal ini. Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Yth. Bapak Dr. H. Khairil Anwar, M. Ag. selaku Rektor IAIN Palangka Raya.
2. Yth. Bapak Assoc. Prof. Dr. Sabian Utsman, S.H., M.Si., selaku Dekan FEBI IAIN Palangka Raya.
3. Yth. Bapak Ali Sadikin ., M.SI selaku pembimbing I dan Yth. Bapak Wahyu Akbar , M.E selaku pembimbing II yang selalu membimbing penulis dan

meluangkan waktu untuk memberikan masukan, arahan, pikiran dan penjelasan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.

4. Yth. Dosen-dosen serta staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan seluruh Dosen IAIN Palangka Raya telah memberikan ilmu dan pengetahuan kepada penulis selama menjalani perkuliahan.
5. Ucapan terimakasih sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada kedua orang tua, berkat do'a dan motivasinya yang tiada henti dari mereka sampai selesainya skripsi ini.
6. Ucapan terimakasih kepada seluruh teman-teman Pejuang Skripsi tahun angkatan 2014 yang telah membantu penulis selama penulisan.
7. Ucapan terimakasih kepada semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Penulis juga menyadari masih banyak kekurangan dan tulisan yang kurang tepat dalam penulisan isi skripsi yang penulis kerjakan. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua dan sebagai ilmu pengetahuan Amin Ya Rabbal'alam.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Palangka Raya, Oktober 2021

Penulis

Nadya Noor Ayunani
Nim. 1402120316

PERNYATAAN ORISINALITAS

Bismillahirrahmanirohim

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul “Implikasi Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Pedagang Suvenir di Pasar Besar Kota Palangka Raya” benar karya ilmiah saya sendiri dan bukan hasil menjiplak dari karya orang lain dengan cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan.

Jika dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran, maka saya siap menerima sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Palangka Raya, Oktober 2021

Peneliti



Nadya Noor Ayunani
NIM. 1402120316

MOTTO

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِّزْقِهِ
وَإِلَيْهِ النُّشُورُ

Dialah Yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezeki-Nya. Dan hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan.

(Q.S AL- MULK AYAT 15)



PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Atas Ridho Allah SWT. dengan segala kerendahan hati penulis, karya ini penulis persembahkan untuk :

1. Terimakasih kepada Allah SWT. Alhamdulillah atas nikmat, berkah, rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Semoga penulis dapat menjadi hamba yang selalu istiqomah di jalan yang di ridhoi dan selalu dapat bersyukur atas nikmat dan musibah yang diberikan. Aamiin
2. Teruntuk Bapak Suriadi dan Ibu Misnawati yang selalu memberikan yang terbaik untuk penulis, yang tidak pernah lelah mencari rejeki untuk kebutuhan primer dan sekunder penulis. Tak lupa juga doa yang bapak dan ibu panjatkan untuk penulis agar selalu dipermudah segala urusan penulis..
3. Teruntuk bapak Ali Sadikin dan bapak Wahyu Akbar telah membimbing dan memberikan arahan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Teruntuk dosen – dosen FEBI yang telah memberikan ilmu dan membimbing penulis selama perkuliahan. Semoga ilmu yang bapak-bapak dan ibu-ibu berikan dapat menjadi lading pahala bagi bapak-bapak dan ibu-ibu semua. Aamiin.
4. Teman-teman “Pejuang skripsi “ yang sudah membantu saat penulis melakukan penulisan. Teruntuk Pejuang Skripsi yang telah berjuang bersama semasa perkulihan.

5. Teruntuk calon pendamping Saiful Fitri terima kasih sudah selalu setia mendengarkan keluh kesah dan tangisan dalam pembuatan skripsi ini sehingga perjuangan ini tidak sia-sia.



PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No.158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
أ	<i>Alif</i>	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	<i>Bā'</i>	B	Be
ت	<i>Tā'</i>	T	Te
ث	<i>Śā'</i>	Ś	es titik di atas
ج	<i>Jim</i>	J	Je
ح	<i>Hā'</i>	H	ha titik di bawah
خ	<i>Khā'</i>	Kh	ka dan ha
د	<i>Dal</i>	D	De
ذ	<i>Żal</i>	Ż	zet titik di atas
ر	<i>Rā'</i>	R	Er
ز	<i>Zai</i>	Z	Zet
س	<i>Sīn</i>	S	Es
ش	<i>Syīn</i>	Sy	es dan ye
ص	<i>Śād</i>	Ś	es titik di bawah
ض	<i>Dād</i>	D	de titik di bawah
ط	<i>Tā'</i>	Ṭ	te titik di bawah

ظ	<i>Zā'</i>	Z	zet titik di bawah
ع	<i>'Ayn</i>	...'	koma terbalik (di atas)
غ	<i>Gayn</i>	G	Ge
ف	<i>Fā'</i>	F	Ef
ق	<i>Qāf</i>	Q	Qi
ك	<i>Kāf</i>	K	Ka
ل	<i>Lām</i>	L	El
م	<i>Mīm</i>	M	Em
ن	<i>Nūn</i>	N	En
و	<i>Waw</i>	W	We
ه	<i>Hā'</i>	H	Ha
ء	<i>Hamzah</i>	...'	Apostrof
ي	<i>Yā</i>	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap Karena *Tasydīd* Ditulis Rangkap

متعاقدين	Ditulis	<i>muta'āqqidīn</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

C. *Tā' Marbūtah* Di Akhir Kata

1. Bila dimatikan, ditulis h.

هبة	Ditulis	<i>Hibah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia seperti shalat, zakat, dan sebagainya, kecuali dikehendaki lafal aslinya).

2. Bila dihidupkan karena berangkaian dengan kata lain, ditulis t.

اللهمنة	Ditulis	<i>ni'matullāh</i>
زكاة الفطر	Ditulis	<i>zakātul-ḥitri</i>

D. Vokal Pendek

__ َ __	Fathah	Ditulis	A
__ ِ __	Kasrah	Ditulis	I
__ ُ __	Dammah	Ditulis	U

E. Vokal Panjang

Fathah + alif	Ditulis	Ā
جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyyah</i>
Fathah + ya' mati	Ditulis	Ā
يسعي	Ditulis	<i>yas'ā</i>
Kasrah + ya' mati	Ditulis	Ī
مجيد	Ditulis	<i>Majīd</i>
Dammah + wawu mati	Ditulis	Ū
فروض	Ditulis	<i>Furūd</i>

F. Vokal Rangkap

Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

G. Vokal Pendek Yang Berurutan Dalam Satu Kata, Dipisahkan Dengan Apostrof

النتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
-------	---------	----------------

اعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata sandang Alif + Lām

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*.

القران	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf "l" (el) nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut penulisannya.

ذوى الفروض	Ditulis	<i>zawi al-furūd</i>
اهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

DAFTAR ISI

COVER	i
PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
NOTA DINAS	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
PERYATAAN ORISINALITAS	viii
MOTTO	x
PERSEMBAHAN	xi
DAFTAR ISI	xvii
DAFTAR TABEL	xx
DAFTAR BAGAN	xxi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	8
C. Rumusan Masalah	8
D. Tujuan Penulisan.....	8
E. Kegunaan Penulisan	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
A. Penulisan Terdahulu	10
B. Kajian Teoritis.....	14
1. Kerangka Teoritik	14
a. Teori Pembangunan Ekonomi	14
b. Teori Pendapatan	15

1) Pengertian Pendapatan	15
2) Macam-macam Pendapatan	17
3) Indikator Pendapatan.....	18
2. Kerangka Konseptual	23
a. Perkembangan Pariwisata	23
b. Pedagang Suvenir	24
c. Pasar.....	26
d. Pandemi Covid 19.....	28
3. Kerangka Pikir.....	33
BAB III METODE PENULISAN	34
A. Waktu dan Lokasi Penulisan.....	34
1. Waktu Penulisan.....	34
2. Tempat Penulisan	34
B. Pendekatan dan Jenis Penulisan	34
C. Subjek dan Objek Penulisan.....	35
1. Subjek Penulisan	35
2. Objek Penulisan.....	36
D. Teknik Pengumpulan Data.....	36
1. Observasi.....	36
3. Wawancara.....	37
4. Dokumentasi.....	37
E. Pengabsahan Data	37
F. Analisis Data.....	38
G. Sistematika penulisan.....	40
B. Gambaran Subjek dan Informan Penulisan	43
BAB V.....	75
PENUTUP.....	75
A. Kesimpulan	75
DAFTAR PUSTAKA	77
A. BUKU	77

B. INTERNET	78
C. SKRIPSI.....	78
D. Jurnal.....	79



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penulisan Terdahulu.....	31
Tabel 4.1 Identitas Subjek Penulisan	52



DAFTAR BAGAN

Bagan 2.2 Kerangka Pikir	40
--------------------------------	----

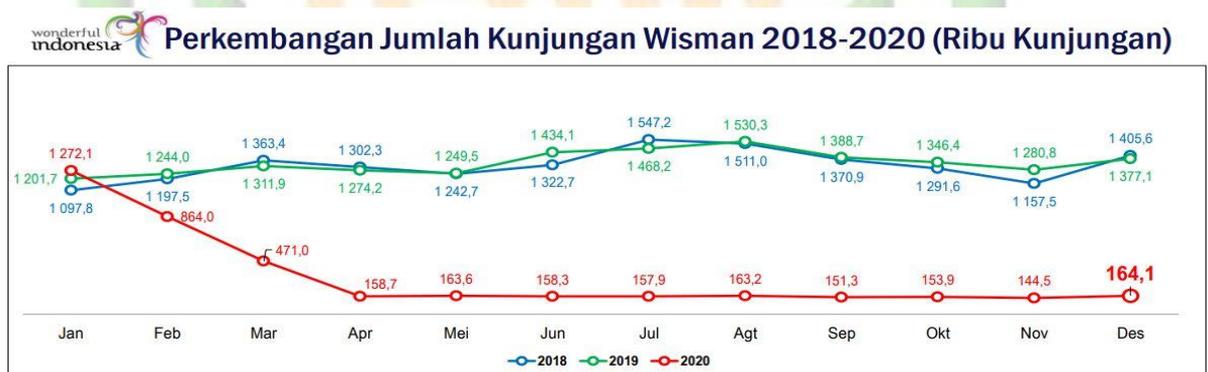


BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pariwisata merupakan salah satu sektor yang sangat terdampak akibat adanya pandemi COVID-19. Berdasarkan data BPS (2021), terdapat penurunan jumlah wisatawan yang cukup signifikan, baik wisatawan local maupun wisatawan mancanegara. Total kunjungan wisatawan mancanegara ke Indonesia pada tahun 2020 sebesar 4,02 juta kunjungan. Apabila dibandingkan dengan tahun 2019, jumlah wisatawan mancanegara turun sebesar 75,03%. Berdasarkan kebangsaannya, terdapat 5 negara yang paling banyak berkunjung ke Indonesia pada tahun 2020 yaitu Timor Leste, Malaysia, Singapura, Australia dan China. Sebagian besar Negara-negara tersebut adalah Negara tetangga, kecuali China.¹



(sumber : BPS, 2021)

¹Egsaugm, Pariwisata Indonesia di Tengah Pandemi,
<https://Egsa.geo.ugm.ac.id/2021/02/11/par> (Diunduh, senin, 01 Oktober 2021,15.11 WIB)



(sumber : Pengolahan Data BPS, 2021)

Sementara itu, Deputi Bidang Pengembangan Destinasi dan Infrastruktur Kemenparekraf memaparkan bahwa jumlah wisatawan local menurun sebesar 61% apabila di bandingkan dengan tahun sebelumnya. Penurunan jumlah wisatawan yang signifikan tersebut sangat berpengaruh pada kondisi perekonomian karena pariwisata berperan penting dalam meningkatkan pendapatan Negara, devisa dan lapangan pekerjaan. Pandemi mengancam 13 juta pekerja sektor pariwisata dan 32,5 juta pekerja yang secara tidak langsung terkait sektor pariwisata.²

Pandemi covid tidak hanya berdampak pada kesehatan masyarakat, tetapi juga memengaruhi kondisi perekonomian, pendidikan dan kehidupan sosial masyarakat indonesia. Pandemi ini menyebabkan beberapa pemerintah daerah menerapkan kebijakan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) yang

²<https://bps.go.id> (diunduh, Senin 01 Oktober 2021, 15.51 WIB)

berimplikasi terhadap pembatasan aktivitas masyarakat, termasuk aktivitas ekonomi, aktivitas pendidikan dan aktivitas sosial lainnya.

Secara umum, Covid-19 juga berdampak pada pertumbuhan ekonomi di Indonesia, di mana yang semula sebesar 5,3%, oleh sebagian kalangan memprediksi pertumbuhan ekonomi di Indonesia kini mencapai 2%.³ Berbagai negara mengalami ketidakstabilan disektor ekonomi akibat krisis yang ditimbulkan oleh pandemi COVID-19, tak terkecuali Indonesia. Tercatat pada kuartal II 2020 pertumbuhan ekonomi melambat dan berkontraksi hingga minus 5,32 persen secara tahunan. Ketidakstabilan kondisi perekonomian akibat pandemi COVID-19 semakin dirasakan dalam kehidupan masyarakat Indonesia, khususnya rumah tangga. “Konsumsi rumah tangga, sebagai penopang utama perekonomian melambat secara signifikan, dimana pada akhirnya memengaruhi kinerja industri dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah”, ungkap Kepala Pusat Penulisan Ekonomi LIPI, Agus Eko Nugroho.⁴

Pariwisata di Kalimantan Tengah menjadi salah satu sektor yang terimbas dampak dari pandemi Covid-19, sehingga pemerintah harus menutup tempat-tempat wisata yang berada di seluruh daerah di Kalimantan Tengah serta mengatur ulang kegiatan kesenian dan kebudayaan yang telah

³https://kkn.unnes.ac.id/lapknunnes/32004_3325032015_6_Desa%20Blado_20200924_061617.pdf (diunduh, Senin 01 Oktober 2021, 16.00 WIB)

⁴Survei Dampak Pandemi COVID-19 terhadap Ekonomi Rumah Tangga Indonesia, <http://lipi.go.id/siaranpress/survei-dampak-pandemi-covid-19-terhadap-ekonomi-rumah-tangga-indonesia/22123#tentang> (diunduh, Selasa, 02 Oktober 2021, 08.00 WIB)

diprogramkan sebelumnya. Menurut Kepala Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kalimantan Tengah, Guntur Talajan, hal tersebut tentu berdampak kepada jumlah wisatawan yang berkunjung dan berwisata. Guntur menjelaskan, bahwa pada tahun 2018-2019 jumlah kunjungan wisatawan sangat luar biasa karena mencapai 61.479. Tetapi karena kegiatan dan tempat-tempat wisata semua di tutup dan tidak diizinkan hingga saat ini, maka jumlah yang sama mungkin saja tidak dapat direalisasikan. "Zona hijau boleh dibuka dengan ketentuan ada Peraturan Gubernur Nomor 43 dan peraturan wali kota serta bupati. Nah itu yang harus ditaati oleh pelaku wisata. Artinya harus mengedepankan protokol kesehatan di semua kegiatan wisata," tambah Guntur.

Hingga saat ini, ditambahkan Guntur Talajan, berkaitan dengan kondisi bencana non alam, pihaknya tetap berupaya dengan strategi dan program yang sudah dijalankan dengan mengikuti peraturan, baik dari pusat maupun daerah khususnya dalam sektor pariwisata, tetap mematuhi protokol kesehatan.⁵

Didalam kamus besar Bahasa Indonesia pariwisata adalah suatu kegiatan yang berhubungan dengan perjalanan rekreasi.⁶ Sedangkan secara umum pariwisata adalah perjalanan dari suatu tempat ketempat lain, bersifat sementara dilakukan perorangan atau kelompok sebagai usaha mencari keseimbangan atau keserasian dan kebahagiaan dengan lingkungan dalam

⁵<https://rri.co.id/palangkaraya/ekonomi/971338/dampak-pandemi-target-kunjungan-wisata-di-kalteng-meleset> (diunduh, Selasa, 02 Oktober 2021, 11.15 WIB)

⁶<https://www.google.co.id/amp/s/kbbi.we> (Kamis, 18 maret 2021, 12.24 WIB)

dimensi sosial, budaya, alam dan ilmu. Pariwisata juga dapat diartikan sebagai perjalanan yang dilakukan untuk rekreasi atau liburan dan juga persiapan yang dilakukan untuk aktivitas ini. Kata pariwisata tidak lepas dengan namanya wisatawan atau turis. Wisatawan atau turis adalah seseorang yang melakukan perjalanan dengan tujuan liburan atau rekreasi. Pariwisata ditujukan untuk meningkatkan pendapatan nasional dalam rangka meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran rakyat, memperluas dan pemeratakan kesempatan berusaha dan lapangan kerja, mendorong pembangunan daerah, memperkenalkan dan mendayagunakan obyek dan daya Tarik wisata di Indonesia. Aspek ekonomi pariwisata tidak hanya berhubungan dengan kegiatan ekonomi yang berlangsung berkaitan dengan kegiatan pariwisata, seperti usaha perhotelan, restoran dan penyelenggaraan paket wisata. Banyak kegiatan ekonomi lainnya yang berhubungan erat dengan pariwisata, seperti transportasi, telekomunikasi, perdagangan dan bisnis eceran.

Perdagangan atau perniagaan adalah Perdagangan atau perniagaan adalah kegiatan tukar menukar barang atau jasa atau keduanya yang berdasarkan kesepakatan bersama bukan pemaksaan. Pada masa awal sebelum uang ditemukan, tukar menukar barang dinamakan *barter* yaitu menukar barang dengan barang. Pada masa modern perdagangan dilakukan dengan penukaran uang. Setiap barang dinilai dengan sejumlah uang. Pembeli akan menukar barang atau jasa dengan sejumlah uang yang diinginkan penjual. Dalam perdagangan ada orang yang membuat yang disebut produsen. Kegiatannya bernama produksi. Jadi, produksi adalah kegiatan membuat suatu

barang. Ada juga yang disebut distribusi. Distribusi adalah kegiatan mengantar barang dari produsen ke konsumen. Konsumen adalah orang yang membeli barang. Konsumsi adalah kegiatan menggunakan barang dari hasil produksi.⁷

Suvenir adalah barang-barang kerajinan tangan (*handy crafts*), yang merupakan hasil kreativitas para pengrajin yang mampu merubah benda-benda yang terbuang dan tidak berharga menjadi produk-produk kraft tangan yang menarik dan diminati banyak orang, terutama para wisatawan. Masyarakat tidak perlu modal besar untuk menciptakan souvenir; hanya dengan kemauan, kreativitas dan keterampilan, masyarakat sudah dapat mengolah benda-benda yang tidak terpakai di lingkungannya seperti serat kayu, rotan, bambu, tempurung kelapa, kulit kerang, kulit siput, dll. menjadi barang-barang souvenir seperti gantungan kunci, hiasan dinding, asbak rokok, pot bunga, kap lampu, dll. Barang-barang itu dapat dijual yang pada akhirnya menjadi sumber penghasilan bagi mereka.⁸

Di Kota Palangka Raya sendiri sebenarnya masih minim dalam sektor kepariwisataan, ini karena pemerintah kota belum mengoptimalkan destinasi wisata di Palangka Raya, padahal kota Palangka Raya dikenal dengan alamnya yang masih terjaga di mana kota Palangka Raya berbeda dengan kota-kota lain yang sudah gersang akibat penebangan hutan dan lahan,

⁷<https://id.wikipedia.org/wiki/Perdagangan> (Selasa, 24-09-2019, 17:00)

⁸<http://priangansari.co.id/apa-yang--dengan-suvenir/> (Selasa, 24-09-2019, 18:30)

begitu juga satwa asli dari Kalimantan seperti orang utan harusnya menjadi daya tarik bagi wisatawan. Selain itu budaya yang ada di kota Palangka Raya masihlah kental, seperti tari-tarian, pernikahan adat, musik daerah dan lain-lain. Hal inilah yang sebenarnya dapat dimanfaatkan sebagai destinasi wisata di kota Palangka Raya. Namun meskipun begitu saat ini justru banyak berkembang tempat wisata di Palangka Raya, seperti sungai Sei Gohong, Pesona Alam Lestari, Dermaga Kereng Bangkirai, Taman Pasuk Kameluh, Kum-kum dan lain-lain.

Berkembangannya objek pariwisata di kota Palangka Raya tidak menutup kemungkinan banyak orang yang datang mengunjunginya baik masyarakat lokal, luar daerah ataupun mancanegara. Pada umumnya, orang-orang yang berpergian ke suatu kota tertentu pastilah banyak mencari souvenir atau buah tangan untuk dibawa pulang kembali ke kotanya. Dampak yang ditimbulkan oleh pandemi covid 19 terhadap pedagang souvenir yaitu menurunnya jumlah pengunjung atau wisatawan, menurunnya omzet pendapatan dan penjualan secara drastic, serta pengurangan besar-besaran jumlah karyawan atau pekerja. Di kota Palangka Raya sendiri pusat souvenir atau oleh-oleh terletak di Jalan Batam tepatnya di pasar besar. Berdasarkan latar belakang di atas, penulis menemukan permasalahan menarik untuk diangkat sebagai penulisan yaitu dengan judul :” **IMPLIKASI PANDEMI COVID 19 TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG SUVENIR DI PASAR BESAR KOTA PALANGKA RAYA**”

B. Batasan Masalah

Penulisan Dampak Perkembangan Pariwisata Terhadap Pendapatan Pedagang Suvenir di Pasar Besar Kota Palangkaraya. Pusat souvenir di kota Palangkaraya terletak di pasar besar yang berada di jalan Batam kota Palangkaraya. Maka penulis memilih pasar besar di jalan Batam sebagai tempat penulisan.

C. Rumusan Masalah

1. Implikasi pandemi covid 19 dalam pendapatan pedagang souvenir di pasar besar kota Palangka Raya ?
2. Bagaimana strategi bertahan pedagang souvenir di masa pandemi covid 19?

D. Tujuan Penulisan

1. Untuk mengetahui pendapatan pedagang souvenir di pasar besar kota Palangka Raya
2. Untuk mengetahui strategi bertahan pedagang souvenir di masa pandemi covid

E. Kegunaan Penulisan

Kegunaan yang ingin dicapai dalam penulisan ini adalah sebagai berikut :

1. Menambah wawasan pengetahuan penulis dibidang ilmu ekonomi, khususnya implikasi pandemi covid 19 terhadap pendapatan pedagang souvenir dipasar besar kota Palangkaraya.

2. Dapat dijadikan titik tolak bagi penulisan pemikiran lebih lanjut, baik untuk penulisan yang bersangkutan maupun oleh penulisan lain sehingga penulisan dapat dilakukan secara kesinambungan.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penulisan Terdahulu

Berdasarkan acuan yang berupa teori-teori atau temuan, sebagaimana pertimbangan dalam penelitian ini. Penulis mencantumkan hasil penulisan terdahulu yang pernah penulis baca sebelumnya. Penulisan tersebut antara lain:

1. Dian Widya Setiyanti, Dampak Pariwisata Terhadap Peluang Usaha dan Kerja Luar Pertanian di Daerah Pesisir, 2011, dengan hasil :

Pariwisata memiliki peran yang sangat penting dalam pembangunan ekonomi nasional. Perubahan-perubahan sosial terjadi sebagai hasil dari kontak langsung dari pariwisata di kawasan wisata. Salah satu konsekuensi dari kegiatan pariwisata adalah munculnya usaha dan kesempatan kerja yang dapat mendorong ekonomi lokal. Tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengidentifikasi peluang usaha dan lapangan kerja sebagai akibat dari kegiatan pariwisata di Pulau Pramuka dan juga untuk mengidentifikasi karakteristik masyarakat. Tujuan lain adalah untuk menganalisis tingkat pendapatan, keterkaitan antara sektor pertanian dan sektor nonpertanian, dan transfer sumber daya (lahan) yang timbul akibat kegiatan pariwisata.⁹

⁹Dian Widya Setiyanti, Dampak Pariwisata Terhadap Peluang Usaha dan Kerja Luar Pertanian di Daerah Pesisir, 2011, hlm 40

2. Fitri Andika, Dampak Perkembangan Pariwisata Terhadap Kesempatan Kerja dalam Perspektif Ekonomi Islam, 2017, dengan hasil :

Komponen pengembangan pariwisata terdiri dari atraksi wisata, promosi atau pemasaran, pasar wisata , transportasi, serta fasilitas dan pelayanan wisata. Semua komponen tersebut berpengaruh terhadap perkembangan objek wisata pantai labuhan jukung. Setelah pantai Labuan jukung di kembangkan peluang/kesempatan kerja dikawasan pantai Labuan jukung meningkat sebanyak 30 unit usaha dengan peningkatan pekerja sebanyak 66 orang. Ini berarti dengan adanya perkembangan pariwisata dipantai Labuan jukung menunjukkan dampak yang positif terhadap kesempatan kerja di kawasan pantai Labuan jukung. Peluang/kesempatan kerja baru yang dibutuhkan pengunjung namun belum ada di kawasan pantai Labuan jukung adalah kios yang menjual cendera mata, spa, tempat bilas, toilet dan rental motor atau sepeda. Pengembangan wisata syariah memiliki empat aspek , yaitu lokasi, transportasi, konsumsi dan hotel.¹⁰

¹⁰Fitri Andika, Dampak Perkembangan Pariwisata Terhadap Kesempatan Kerja dalam Perspektif Ekonomi Islam, 2017, hlm 53

3. Ni Wayan Ariyoshi Sastra Ningsih dan Ida Ayu Suryasih Dampak Sosial Ekonomi Pariwisata Terhadap Pedagang Souvenir di Daya Tarik Wisata Pura Gunung Kawi Tampaksiring Gianyar, dengan hasil :

Penulisan ini membahas perkembangan sektor pariwisata di Pura Gunung Kawi Tampaksiring membawa dampak sosial yang cukup besar terhadap pedagang-pedagang souvenir, yaitu diantaranya: dampak terhadap kesempatan kerja, dampak terhadap pendapatan, dan dampak terhadap harga jual produk. Dampak terhadap kesempatan kerja

Perkembangan sektor pariwisata di daya tarik wisata Pura Gunung Kawi Tampaksiring ternyata membawa dampak positif terhadap kesempatan kerja yaitu dapat memperluas lapangan pekerjaan untuk masyarakat sekitar. Hal ini tentu mendapat respon positif dari masyarakat khususnya bagi para pedagang souvenir. Pariwisata telah memberikan peluang bagi mereka untuk membuka usaha, yaitu dengan berdagang aneka souvenir sehingga bisa mengurangi angka pengangguran. Dampak terhadap pendapatan Pendapatan yang diperoleh pedagang souvenir masih tergolong minim. Dalam 1 bulan sebagian besar dari mereka hanya memperoleh penghasilan rata-rata sebesar Rp.500.000–Rp.1.500.000. Hal ini disebabkan karena banyaknya persaingan dengan keseragaman produk yang dijual serta kurangnya etika pedagang dalam berjualan yang terkesan memaksa wisatawan untuk membeli produk mereka. Dampak terhadap harga jual produk Menurunnya harga jual produk disebabkan oleh persaingan yang tidak sehat dengan menetapkan harga jual produk

serendah-rendahnya. Saat ini harga jual produk semakin murah, sehingga untung yang diperoleh pedagang souvenir sangat tipis.¹¹

4. Ridha Nurhaliza, Strategi Bertahan Hidup Pelaku UMKM Sektor Pariwisata Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pedagang Souvenir Di Taman Wisata Istana Maimoon), 2021, dengan hasil :

Kasus Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) pada bulan Maret di Indonesia memberikan implikasi pada bidang sosial, ekonomi, pendidikan, dan pariwisata. Dampak ekonomi dan pariwisata akibat pandemi Covid-19 juga dirasakan para pelaku UMKM sektor pariwisata seperti pedagang souvenir yang ada di Kota Medan. dampak yang ditimbulkan oleh pandemi Covid-19 terhadap pedagang souvenir yaitu menurunnya jumlah pengunjung atau wisatawan, menurunnya omzet pendapatan dan penjualan secara drastis, serta pengurangan besar-besaran jumlah karyawan atau pekerja. Untuk itu diperlukan strategi bertahan hidup bagi pelaku UMKM di sektor pariwisata seperti pedagang souvenir untuk dapat terus memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari serta mempertahankan eksistensi usahanya di masa pandemi Covid-19. Hasil penulisan menunjukkan bahwa terdapat tiga strategi bertahan hidup yang digunakan pedagang souvenir di Taman Wisata Istana Maimoon dalam memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari pada masa pandemi Covid-19

¹¹Ni Wayan Ariyoshi Sastra Ningsih dan Ida Ayu Suryasih Dampak Sosial Ekonomi Pariwisata Terhadap Pedagang Suvenir di Daya Tarik Wisata Pura Gunung Kawi Tampaksiring Gianyar, Jurnal destinasi pariwisata, Vol 6 No 01, 2018, hlm.20

yaitu: 1) Strategi aktif dengan diversifikasi usaha dan memanfaatkan anggota keluarga untuk mendapatkan penghasilan 2) Strategi pasif dengan menerapkan pola hidup hemat; 3) Strategi jaringan dengan memanfaatkan jaringan sosial seperti menjalin relasi dengan lingkungan sosial dan kelembagaan.¹²

Berdasarkan beberapa hasil penulisan yang telah dikemukakan diatas, dapat di ketahui bahwa penulisan yang akan dilakukan oleh penulis memiliki kajian yang berbeda, walaupun memiliki fokus kajian yang sama pada tema-tema tertentu.

Table 2.1 Persamaan Dan Perbedaan Penulis Dengan Penulisan Terdahulu

No	Nama dan Tahun Penulisan	Variable dan Indikator Atau Fokus penulisan	Persamaan Penulisan	Perbedaan Penulisan
	1	2	3	4
1	Dian Widya Setiyanti (2011)	Dampak Pariwisata Terhadap Peluang Usaha dan Kerja Luar Pertanian di Daerah Pesisir	Persamaan penulisan ini dengan penulisan saya adalah mengenai dampak pariwisata terhadap peluang usaha	Perbedaan penulisan ini adalah penulis lebih fokus ke dampak pariwisata terhadap pedapatan
2	Fitri Andika (2017)	Dampak Pengembangan Pariwisata Terhadap Kesempatan Kerja	Persamaan penulisan ini dengan penulisan saya	Perbedaan penulisan ini adalah penulis lebih fokus ke

¹²Ridha Nurhaliza, Strategi Bertahan Hidup Pelaku UMKM Sektor Pariwisata Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pedagang Souvenir Di Taman Wisata Istana Maimoon), 2021

		Dalam Perspektif Ekonomi Islam	adalah mengenai sektor pariwisata	pendapatan pedagang
3	Ni Wayan Ariyoshi Sastra Ningsih dan Ida Ayu Suryasih	Dampak Sosial Ekonomi Pariwisata Terhadap Pedagang Souvenir Didaya Tarik Wisata Pura Gunung Kawi Tampaksiring Gianyar	Persamaan penulisan ini dengan saya adalah meneliti dampak pariwisata terhadap pedagang souvenir	Perbedaan penulisan ini adalah penulis memfokuskan penulisan ke dampak pariwisata terhadap pendapatan pedagang souvenir.
4	Ridha Nurhaiza (2021)	Strategi Bertahan Hidup Pelaku UMKM Sektor Pariwisata Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pedagang Souvenir Di Taman Wisata Istana Maimoon)	Persamaa penulisan ini dengan saya sama menganalisis tentang strategi bertahan di pandemi covid 19	Perbedaan penulisan ini adalah penulis lebih memfokuskan ke dampak pariwisata terhadap pendapatan pedagang souvenir.

Sumber : Dibuat oleh penulis tahun 2020

B. Kajian Teoritis

1. Kerangka Teoritik

a. Teori Pembangunan Ekonomi

Setiap pembangunan daerah memiliki tujuan untuk meningkatkan jumlah dan jenis peluang kerja untuk masyarakat daerah. Dalam upaya untuk mencapai tujuan tersebut, pembangunan yang sedang dilaksanakan oleh Negara-negara sedang berkembang pada umumnya berorientasi pada bagaimana

memperbaiki atau mengangkat tingkat hidup masyarakat pada Negara tersebut.¹³ Pembangunan ekonomi tidak hanya usaha negara-negara yang relatif belum berkembang, tetapi juga merupakan usaha-usaha Negara yang relatif berkembang. Pembangunan ekonomi adalah usaha-usaha untuk meningkatkan taraf hidup suatu bangsa yang di ukur dengan tinggi rendahnya pendapatan rill perkapita. Pada umumnya, dapat dikatakan bahwa tingkat output tertentu dapat dtentukan oleh tersedianya sumberdaya alam maupun sumberdaya manusia, tingkat teknologi, keadaan pasar dan kerangka kehidupan ekonomi seta output itu sendiri.¹⁴

b. Teori pendapatan

1) Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan semua penerimaan seseorang sebagai balas jasanya dalam proses produksi. Balas jasa tersebut bisa berupa upah, bunga, sewa maupun laba tergantung pada faktor produksi pada yang dilibatkan dalam proses produksi.¹⁵ Pendapatan sangat berpengaruh bagi keseluruhan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk

¹³Suryana, Ekonomi Pembangunan (Problematika dan Pendekatan), Salemba Empat, Jakarta, 2000, hlm. 1

¹⁴Irawan dan M. Suparmoko, Ekonomi Pembangunan, BPFE, Yogyakarta, 2011, hlm. 4-5

¹⁵Yuliana sudremi, Pengetahuan Sosial Ekonomi kelas X, (Jakarta: Bumi Aksara 2007, hlm 133

membayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan. Selain itu pendapatan juga berpengaruh terhadap laba rugi perusahaan yang tersaji dalam laporan laba rugi, maka pendapatan adalah darah kehidupan dari suatu perusahaan.

Menurut dari segi pengertian Akuntansi Keuangan, pendapatan adalah peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban suatu organisasi sebagai akibat dari penjualan barang dan jasa kepada pihak lain. Adapun perbedaan antara pengertian pendapatan untuk perusahaan jasa, perusahaan dagang, dan perusahaan manufaktur. Pada perusahaan jasa, pendapatan di peroleh dari penjualan jasa, pendapatan pada perusahaan dagang diperoleh dari penjualan barang dagangan, sedangkan pendapatan perusahaan manufaktur berasal dari penjualan produk selesai.¹⁶

Pendapatan berasal dari kata dasar “dapat”. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengertian pendapatan adalah hasil kerja (usaha dan sebagainya). Pengertian pendapatan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia merupakan definisi pendapatan secara umum. Pada perkembangannya, pengertian pendapatan memiliki penafsiran yang berbeda-beda tergantung

¹⁶M. Fuad, Christine H, Nurlela, Sugiarto, Paulus, *Pengantar Bisnis*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2006, h. 168

dari latar belakang disiplin ilmu yang digunakan untuk menyusun konsep pendapatan bagi pihak-pihak tertentu.¹⁷

Tingkat pendapatan mempengaruhi tingkat konsumsi masyarakat. Hubungan antara pendapatan dan konsumsi merupakan suatu hal yang sangat penting dalam berbagai permasalahan ekonomi. Kenyataan menunjukkan bahwa pengeluaran konsumsi meningkat dengan naiknya pendapatan, dan sebaliknya jika pendapatan turun, pengeluaran konsumsi juga turun. Tinggi rendahnya pengeluaran sangat tergantung kepada kemampuan keluarga dalam mengelola penerimaan atau pendapatannya.¹⁸

2) Macam-macam Pendapatan

Pendapatan dapat digolongkan menjadi beberapa jenis, adapun menurut Lipsey pendapatan dapat dibagi menjadi dua macam, yaitu :

- a. Pendapatan perorangan adalah pendapatan yang dihasilkan oleh atau dibayarkan kepada perorangan sebelum dikurangi dengan pajak penghasilan perorangan. Sebagai dari pendapatan perorangan dibayar untuk pajak, sebagai

¹⁷<http://eprints.umm.ac.id/35294/3/jiptumpp-gdl-febriantod-47361-3-babii.pdf> (Rabu, 04-11-2020, 18.16 WIB)

¹⁸Mahyu Danil, “ *Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi Pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireun*”, *Journal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh*, Vol.IV NO.7:9

ditabung untuk rumah tangga yaitu pendapatan peorangan dikurangi pajak penghasilan.

b. Pendapatan disposable merupakan jumlah pendapatan saat ini yang dapat dibelanjakan atau ditabung oleh rumah tangga yaitu pendapatan peorangan dikurangi dengan pajak penghasilan.¹⁹

3) Indikator pendapatan

a) Modal Usaha

Modal dapat berupa uang dan tenaga atau keahlian.

Modal merupakan sesuatu yang digunakan untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha.

b) Lama Usaha

Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya sehingga dapat menambah efisiensi dan menekan biaya produksi lebih kecil dari penjualan.

b) Jam Kerja

Analisis jam kerja merupakan bagian dari teori ekonomi mikro, khususnya pada teori penawaran tenaga kerja yaitu tentang kesediaan individu untuk bekerja dengan harapan memperoleh penghasilan atau tidak

¹⁹ Prathama Rahardja, *Teori ekonomi makro*, Jakarta : LP, FE-UI,2010, hlm. 293

bekerja dengan konsekuensi mengorbankan penghasilan yang seharusnya didapatkan.

c) Parkir

Ketersediaan fasilitas parkir khususnya lahan parkir merupakan pelayanan prasarana umum karena parkir berperan penting dalam kelancaran sistem transportasi di daerah perkotaan maupun pedesaan. Terciptanya kondisi fasilitas parkir yang aman serta nyaman diharapkan dapat meningkatkan perekonomian pada pasar-pasar seni tradisional.²⁰

d) Lokasi Usaha

Pemilihan letak lokasi perdagangan harus strategis agar mudah dijangkau dan dikenali oleh konsumen.²¹

c. Teori Strategi

1). Pengertian Strategi

Strategi merupakan hal penting bagi kelangsungan hidup dari suatu perusahaan untuk mencapai sasaran atau tujuan perusahaan yang efektif dan efisien, perusahaan harus

²⁰Dewa made aris antaman, Ni nyoman yuliarimi, I ketut Djayastra; ‘*Analisis Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar*’ ; E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana 4.02 2015,,hlm.91.

²¹*Ibid*, hlm.92

bisa menghadapi setiap masalah-masalah atau hambatan yang datang dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan.

Dalam buku *Analisis SWOT Teknis Membedah Kasus Bisnis*, rangkuti (2013:3-4) mengutip pendapat dari beberapa ahli mengenai strategi, diantaranya :

1. Chandler : Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya.
2. Learned, Christensen, Andrews dan Guth : Strategi merupakan alat untuk menciptakan keunggulan bersaing. Dengan demikian salah satu fokus strategi adalah memutuskan apakah bisnis tersebut harus ada atau tidak.
3. Argyris, Mintzberg, Steiner dan Miner : Strategi merupakan respons secara terus menerus maupun adaptif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat memengaruhi organisasi.
4. Porter : Strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing.

Dari definisi- definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa strategi adalah alat untuk mencapai tujuan atau keunggulan bersaing dengan melihat faktor

eksternal dan internal perusahaan. Perusahaan melakukan tindakan yang dapat menjadikan keuntungan baik untuk perusahaan maupun pihak lain yang berada dibawah naungan perusahaan.²²

2) Jenis-jenis strategi

Terdapat lima jenis strategi, yaitu :

a. Strategi Penetrasi Pasar

Penetrasi pasar atau penerobosan pasar merupakan usaha perusahaan meningkatkan jumlah nasabah baik secara kuantitas maupun kualitas pada pasar saat ini melalui promosi atau distribusi secara aktif. Strategi ini cocok untuk pasar yang sedang tumbuh dengan lamban.

b. Strategi Pengembangan Produk

Strategi pengembangan produk merupakan usaha meningkatkan jumlah konsumen dengan cara mengembangkan atau memperkenalkan produk-produk baru perusahaan. Inovasi dan kreativitas dalam penciptaan produk menjadi salah satu kunci utama dalam strategi ini. Perusahaan selalu berusaha melakukan pembaharuan atau pengenalan produk baru kepada konsumen. Perusahaan tiada henti terus melakukan eksplorasi terhadap

²²<https://library.binus.ac.id/eColls/eThesisdoc/Bab2/2013-1-00190-MN%20Bab2001.pdf>
(senin, 8- 11- 2021, Pukul 12.00 WIB)

kebutuhan pasar dan berupaya untuk memenuhi kebutuhan pasar tersebut.

c. Strategi Pengembangan Pasar

Strategi pengembangan pasar merupakan salah satu untuk membawa produk kearah pasar baru dengan membuka atau mendirikan atau anak-anak cabang baru yang dianggap cukup strategis atau menjalin kerjasama dengan pihak lain dalam rangka untuk menyerap konsumen baru. Manajemen menggunakan strategi ini bila mana pasar sudah padat dan peningkatan bagian pasar sudah sangat besar atau pesaing kuat.

d. Strategi Intergrasi

Strategi intergrasi merupakan strategi pilihan aktif yang biasanya ditempuh oleh para perusahaan yang mengalami kesulitan likuiditas sangat parah. Biasanya yang akan dilakukan adalah strategi diversifikasi horizontal, yaitu penggabungan perussahaan-perusahaan.

e. Strategi Diversifikasi

Strategi diversifikasi baik konsentrasi maupun diversifikasi konglomerat. Diversivikasi yang dimaksud adalah perusahaan memfokuskan pada suatu segmen pasar tertentu dengan menawarkan berbagai varian produk perusahaan

dimiliki. Sementara diversifikasi konglomerat adalah pemba²³nkan memfokuskan dirinya dalam memberikan berbagai varian produk perusahaan kepada kelompok konglomerat(korpoorat).

2. Kerangka Konseptual

a. Perkembangan Pariwisata

Perkembangan pariwisata di Indonesia sekarang ini semakin pesat. Perkembangan sektor pariwisata menjanjikan dan memberikan manfaat kepada banyak pihak dari pemerintah, masyarakat maupun swasta. Hal ini dikarenakan pariwisata merupakan sektor yang dianggap menguntungkan untuk dikembangkan sebagai salah satu aset yang di gunakan sebagai sumber yang menjanjikan bagi pemerintah maupun masyarakat sekitar obyek wisata.

Geliat kepariwisataan Indonesia dapat dikatakan dimulai sejak dikeluarkannya Instruksi Presiden RI No. 9 Tahun 1969 tentang Pedoman Pembinaan Pengembangan Kepariwisata Nasional. Usaha-usaha yang dilakukan sesuai dengan pasal 4 Inpres No. 9 Tahun 1969 adalah:

²³Hari Suminto, *Pemasaran Blak-Blakan*, Batam, Inter Aksara,2002, hlm.20

- 1) Memelihara/membina keindahan dan kekayaan alam serta kebudayaan masyarakat Indonesia sebagai daya tarik kepariwisataan;
- 2) Menyediakan/membina fasilitas-fasilitas transportasi, akomodasi, *entertainment* dan pelayanan pariwisata lainnya yang diperlukan, termasuk pendidikan kader;
- 3) Menyelenggarakan promosi kepariwisataan secara aktif dan efektif di dalam maupun di luar negeri;
- 4) Mengusahakan kelancaran formalitas-formalitas perjalanan dan lalu-lintas para wisatawan dan demikian menghilangkan unsur-unsur yang menghambatnya;
- 5) Mengarahkan kebijaksanaan dan kegiatan perhubungan, khususnya perhubungan udara, sebagai sarana utama guna memperbesar jumlah dan melancarkan arus wisatawan.²⁴

b. Pedagang Suvenir

Menurut kamus besar Bahasa Indonesia, pedagang adalah seseorang yang pekerjaannya berdagang. Sedangkan menurut kamus ekonomi pedagang adalah seseorang atau lembaga yang membeli dan menjual barang kembali tanpa mengubah bentuk dan tanggung jawab sendiri dengan tujuan untuk mendapatkan

²⁴ <https://hotel-management.binus.ac.id/2015/11/18/perkembangan-pariwisata-indonesia/>
(Senin, 12- 07- 2021, Pukul 13.01 WIB)

keuntungan.²⁵ Perdagangan pada prinsipnya adalah pertukaran suatu komoditas dengan komoditas lain yang berbeda atau komoditas satu dengan alat tukar berupa uang.²⁶

Souvenir adalah sesuatu benda yang dianggap sebagai simbol kenangan atas kejadian dan peristiwa yang telah dialami. Istilah souvenir berasal dari Bahasa Perancis yang artinya untuk mengenang.²⁷ Jika merujuk kepada Kamus Besar Bahasa Indonesia atau KBBI, penulisan souvenir dalam bahasa Indonesia yang benar adalah “suvenir.” Masih merujuk pada KBBI, souvenir berarti tanda mata, kenang-kenangan atau cendera mata.²⁸ Kata lain dari souvenir adalah cendramata atau oleh-oleh. Souvenir atau cendramata merupakan sebutan untuk barang-barang yang menjadi kenang-kenangan atau pengingat terhadap suatu tempat atau kejadian yang bersejarah atau penting bagi seseorang.

Pedagang souvenir adalah seorang yang memiliki keahlian dalam bidang menjual souvenir, baik yang dia beli dari agen untuk dijual kembali, maupun yang dia buat sendiri. Souvenir sendiri seperti benda yang memiliki hasan, baik itu dari daerah asal

²⁵Nurul oktima, *op.cit*,hlm.224

²⁶M. Ismail Yusanto & M. Arif Yunus, Pengantar Ekonomi Islam, (Bogor: Al Azhar Press, 2011), Cet.ke-2, hlm. 234.

²⁷<https://www.kanal.web.id/pengertian-souvenir-dan-manfaatnya> (Kamis, 16-09-2021, Pukul 15.32 WIB)

²⁸<https://bikinidcard.com/souvenir/> (Kamis,16-09-2021, pukul 15.37 WIB)

atau kekhasan lainnya. Penjualan souvenir dapat dikatakan usaha yang sangat berkembang disekitar tempat wisata. Karena, setiap orang yang berkunjung kesuatu tempat pasti ingin membawa pulang sesuatu atau barang yang dapat meingatkannya akan kenangan tempat tersebut.

c. Pasar

Pasar sebagai area tempat jual beli barang dengan jumlah penjual lebih dari satu. Baik yang di sebut sebagai pusat perbelanjaan, pasar tradisional, pertokoan, mall maupun sebutan lainnya. Menurut kajian ilmu ekonomi, pasar merupakan suatu tempat atau proses interaksi antara permintaan (pembeli) dan penawaran (penjual) dari suatu barang atau jasa tertentu. Proses interaksi tersebut dapat menetapkan harga keseimbangan (harga pasar) dan jumlah yang di perdagangkan.

Dalam pengertian sederhana, pengertian pasar adalah sebagai tempat bertemunya pembeli dan penjual untuk melakukan transaksi jual-beli barang dan jasa. Adapun definsi pasar menurut Kuntowijoyo (1994) adalah sebagai mekanisme (bukan hanya sekedar tempat) yang dapat menata kepentingan pihak pembeli terhadap kepentingan pihak penjual. Pasar adalah salah satu dari berbagai sistem, institusi, prosedur, hubungan sosial dan infrastruktur dimana usaha menjual barang, jasa dan tenaga kerja untuk orang-orang dengan imbalan uang. Barang dan jasa yang

dijual menggunakan alat pembayaran yang sah seperti uang fiat. Kegiatan ini merupakan bagian dari perekonomian.

Menurut Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 112 Tahun 2007, pasar adalah tempat bertemunya penjual yang mempunyai kemampuan untuk menjual barang/jasa dan pembeli yang melakukan uang untuk membeli barang dengan harga tertentu. Syarat-syarat terjadinya pasar yaitu :

1. Ada tempat untuk berniaga,
2. Ada barang dan jasa untuk diperdagangkan,
3. Terdapat penjual barang tertentu,
4. Adanya pembeli barang, dan
5. Adanya hubungan dalam transaksi jual- beli.²⁹

Pasar sendiri memiliki tiga fungsi, yaitu: fungsi distribusi, fungsi pembentukan harga, dan fungsi promosi. Sedangkan menurut fisiknya, jenis pasar dibedakan ke dalam pasar konkret dan pasar abstrak. Pasar konkret merupakan tempat pertemuan antara pembeli dan penjual untuk melakukan transaksi secara langsung. Barang yang dijual belikan juga tersedia di pasar tersebut. Sedangkan 11 pasar abstrak merupakan pasar tidak nyata dimana transaksi antar penjual dan pembeli hanya dilakukan melalui telepon, internet. Pasar memiliki berbagai macam jenis, yaitu :

²⁹Peraturan Presiden RI no.112 tahun 2007 Tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern

- 1) Jenis pasar menurut transaksi yang di bedakan menjadi dua yaitu pasar tradisional dan modern.
- 2) Jenis pasar menurut waktu, di golongan kedalam beberapa bentuk antara lain: pasar harian, pasar mingguan, pasar bulanan, pasar tahunan, dan pasar temporer.
- 3) Jenis pasar menurut bentuk kegiatannya, dibagi menjadi dua yaitu : pasar nyata dan pasar abstrak.

d. Pandemi Covid 19

Pandemi Covid-19 adalah peristiwa menyebarnya Penyakit koronavirus 2019 di seluruh dunia untuk semua Negara. Penyakit ini disebabkan oleh koronavirus jenis baru yang diberi nama SARS-CoV-2. Wabah Covid-19 pertama kali dideteksi di Kota Wuhan, Hubei, Tiongkok pada tanggal 31 Desember 2019, dan ditetapkan sebagai pandemi oleh Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) pada tanggal 11 Maret 2020. Hingga 14 November 2020, lebih dari 53.281.350 orang kasus telah dilaporkan lebih dari 219 negara dan wilayah seluruh dunia, mengakibatkan lebih dari 1.301.021 orang meninggal dunia dan lebih dari 34.394.214 orang sembuh. Virus SARS-CoV-2 diduga menyebar di antara orang-orang terutama melalui percikan pernapasan (*droplet*) yang dihasilkan selama batuk. Percikan ini juga dapat dihasilkan dari bersin dan pernapasan normal. Selain itu, virus dapat menyebar akibat menyentuh permukaan benda yang

terkontaminasi dan kemudian menyentuh wajah seseorang. Penyakit Covid-19 paling menular saat orang yang menderitanya memiliki gejala, meskipun penyebaran mungkin saja terjadi sebelum gejala muncul.³⁰

Orang dengan Covid-19 juga ditularkan melalui kontak erat, seperti cium tangan, jabat tangan, berpelukan dan bersentuhan. Covid-19 juga dapat tertular melalui penyetuhan permukaan benda yang terkontaminasi (Prayudi, 2020). Covid-19 paling utama ditransmisikan oleh tetesan aerosol penderita dan melalui kontak langsung. Aerosol kemungkinan ditransmisikan ketika orang memiliki kontak langsung dengan penderita dalam jangka waktu yang terlalu lama. Konsentrasi aerosol di ruang yang relatif tertutup akan semakin tinggi sehingga penularan akan semakin mudah.

Menurut Kemenkes RI dalam Health Line (2020) pencegahan penularan Covid-19 dapat dilakukan meliputi:

1. Sering Mencuci Tangan Sekitar 98 persen penyebaran penyakit bersumber dari tangan. Mencuci tangan hingga bersih menggunakan sabun dan air mengalir efektif membunuh kuman, bakteri, dan virus, termasuk virus Corona. Pentingnya menjaga kebersihan tangan membuat memiliki risiko rendah terjangkit berbagai penyakit.

³⁰https://id.wikipedia.org/wiki/Pandemi_Covid-19#cite_note-23 (diunduh, senin 11 oktober 2021, 10.47 WIB)

2. Hindari Menyentuh Area Wajah Virus Corona dapat menyerang tubuh melalui area segitiga wajah, seperti mata, mulut, dan hidung. Area segitiga wajah rentan tersentuh oleh tangan, sadar atau tanpa disadari. Sangat penting menjaga kebersihan tangan sebelum dan sesudah bersentuhan dengan benda atau bersalaman dengan orang lain.
3. Hindari Berjabat Tangan dan Berpelukan Menghindari kontak kulit seperti berjabat tangan mampu mencegah penyebaran virus Corona. Untuk saat ini menghindari kontak adalah cara terbaik. Tangan dan wajah bisa menjadi media penyebaran virus Corona.
4. Jangan Berbagi Barang Pribadi Virus Corona mampu bertahan di permukaan hingga tiga hari. Penting untuk tidak berbagi peralatan makan, sedotan, handphone, dan sisir. Gunakan peralatan sendiri demi kesehatan dan mencegah terinfeksi virus Corona.
5. Etika ketika Bersin dan Batuk Satu di antara penyebaran virus Corona bisa melalui udara. Ketika bersin dan batuk, tutup mulut dan hidung agar orang yang ada di sekitar tidak terpapar percikan kelenjar liur. Lebih baik gunakan tisu ketika menutup mulut dan hidung ketika bersin atau batuk. Cuci tangan hingga bersih menggunakan sabun agar tidak ada kuman, bakteri, dan virus yang tertinggal di tangan.

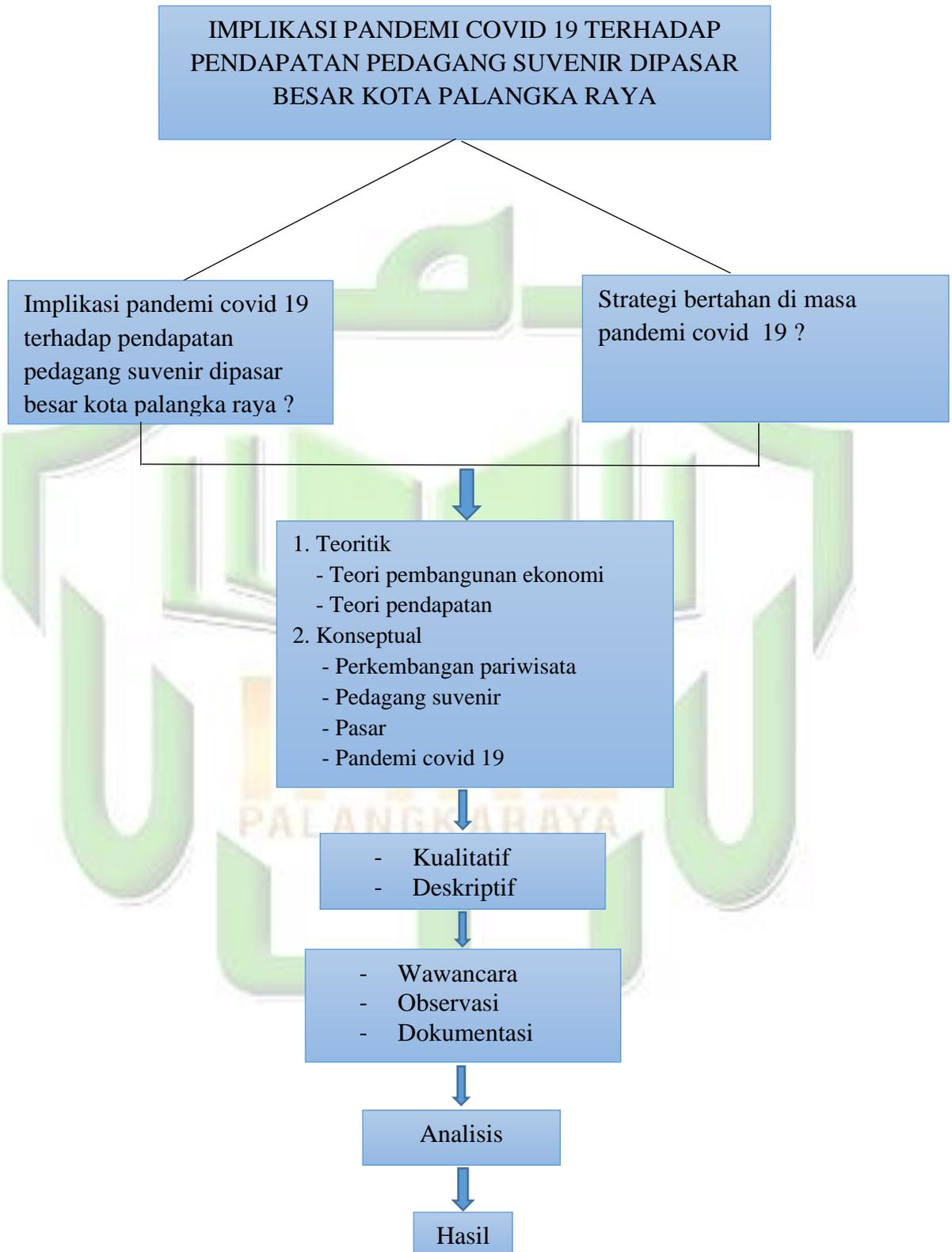
6. Bersihkan Perabotan di Rumah Tidak hanya menjaga kebersihan tubuh, kebersihan lingkungan tempat tinggal juga penting. Gunakan disinfektan untuk membersihkan perabotan yang ada di rumah. Bersihkan permukaan perabotan rumah yang rentan tersentuh, seperti gagang pintu, meja, furnitur, laptop, handphone, apa pun, secara teratur. Bisa membuat cairan disinfektan buatan sendiri di rumah menggunakan cairan pemutih dan air. Bersihkan perabotan rumah cukup dua kali sehari.
7. Jaga Jarak Sosial Satu di antara pencegahan penyebaran virus Corona yang efektif adalah jaga jarak sosial. Pemerintah telah melakukan kampanye jaga jarak fisik atau *physical distancing*.
8. Hindari Berkumpul dalam Jumlah Banyak Pemerintah Indonesia bekerja sama dengan kepolisian Republik Indonesia telah membuat peraturan untuk tidak melakukan aktivitas keramaian selama pandemi virus Corona. Tidak hanya tempat umum, seperti tempat makan, gedung olahraga, tetapi tempat ibadah saat ini juga harus mengalami dampak tersebut. Tindakan tersebut adalah upaya untuk mencegah penyebaran virus Corona. Virus Corona dapat ditularkan melalui makanan, peralatan, hingga udara. Untuk saat ini, dianjurkan lebih baik melakukan aktivitas di dalam rumah agar pandemi virus Corona cepat berlalu.

9. Mencuci Bahan Makanan Selain mencuci tangan, mencuci bahan makanan juga penting dilakukan. Rendam bahan makanan, seperti buah-buah dan sayur- sayuran menggunakan larutan hidrogen peroksida atau cuka putih yang aman untuk makanan.³¹



³¹<https://repositori.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/36363/170902070.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (diunduh, senin 12 oktober 2021, 11.04 WIB)

3. Kerangka Pikir



BAB III

METODE PENULISAN

A. Waktu dan Lokasi Penulisan

1. Waktu Penulisan

Adapun waktu penulisan dilakukan kurang lebih selama 2 bulan setelah seminar proposal dan mendapatkan surat izin penulisan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya. Selanjutnya menuangkan hasil penulisan dan konsultasi dengan dosen pembimbing dilakukan kurang lebih 2 bulan.

2. Tempat Penulisan

Lokasi penulisan ini mengambil di daerah pasar besar kota Palangka Raya yang bertempat di Jalan Batam, kelurahan pahandut.

B. Pendekatan dan Jenis Penulisan

Penulisan ini merupakan penulisan lapangan (*field research*). Penulisan lapangan adalah penulisan yang dilakukan secara langsung di lapangan. Pendekatan yang di gunakan adalah pendekatan kualitatif dan pendekatan deskriptif. Jenis penulisan deskriptif kualitatif merupakan sebuah metode penulisan yang memanfaatkan data kualitatif dan di jabarkan secara deskriptif. Jenis penulisan deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis kejadian, fenomena atau keadaan secara sosial. Menurut I Made Winartha (2006:155), metode analisis deskriptif kualitatif adalah menganalisis,

menggambarkan dan meringkas berbagai kondisi, situasi dan berbagai data yang dikumpulkan berupa hasil wawancara atau pengamatan mengenai masalah yang diteliti yang terjadi di lapangan.

C. Subjek dan Objek Penulisan

1. Subjek Penulisan

Subjek penulisan adalah sumber utama yang akan di amati dalam sebuah penulisan. Dalam penulisan ini yang menjadi subjek penulisan adalah pedagang souvenir di pasar besar kota Palangka Raya dan pembeli souvenir dipasar besar kota Palangka Raya. Dalam penulisan ini teknik yang digunakan untuk pengambilan sampel adalah teknik *Purposive Sampling* yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.

Penulis meneliti 6 Pedagang Souvenir dan 2 pembeli souvenir. Dengan kriteria sebagai berikut : jangka waktu atau lama nya dalam menjalankan usahanya dimulai dijalankan usaha, jumlah atau lama nya waktu yang dipergunakan oleh pedagang untuk berdagang atau membuka usaha untuk melayani konsumen, seringnya belanja di toko souvenir, kualitas pelayanan sesuai harapan, harga yang ditawarkan.

2. Objek Penulisan

Objek penulisan merupakan sasaran penulis yang akan menjawab suatu fenomena atau permasalahan yang terjadi. Dalam penulisan ini yang akan menjadi objek penulisan adalah Implikasi pandemi Covid 19 terhadap pendapatan pedagang souvenir.

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan keinginan. Teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila penulisan berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan responden yang diamati tidak terlalu benar.³² Observasi atau pengamatan merupakan suatu teknik atau cara mengumpulkan data dengan jalan mengadakan pengamatan terhadap kegiatan yang sedang berlangsung.

Jenis observasi yang digunakan adalah observasi partisipasi pasif, dalam hal ini penulis datang di tempat kegiatan orang yang diamati, tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut.³³ Dalam hal ini penulis

³²Sugiono, *Metode Penulisan Bisnis Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2009, hlm. 203

³³*Ibid*,... hlm. 227

mengadakan observasi terhadap pedagang souvenir untuk mengetahui bagaimana pendapatan pedagang souvenir di kota Palangka raya.

3. Wawancara

Penulis mengajukan beberapa pertanyaan kepada responden secara langsung(lisan) tentang hal yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Teknik ini dipergunakan guna mengumpulkan data-data yang bersifat data pendukung, seperti data tentang gambaran tempat penulisan.

4. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan data dengan cara mencari data atau informasi dari buku-buku, catatan,transkrip, surat kabar, majalah, artikel dan yang lainnya.

E. Pengabsahan Data

Pengabsahan data adalah untuk menjamin bahwa semua yang telah diamati dan di teliti penulis sesuai dengan data yang sesungguhnya ada dan memang benar-benar terjadi. Hal ini lakukan penulis untuk memelihara dan menjamin bahwa data tersebut benar, baik bagi pembaca maupun subjek penulisan. Cara paling penting dan mudah dalam uji keabsahan hasil penulisan adalah dengan menggunakan triangulasi yaitu mengadakan perbandingan antara sumber data yang satu dengan yang lain.

Menurut Patton yang dikutip Lexy J. Moleong, hal ini dapat dicapai dengan jalan:

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
2. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.³⁴

Teknik triangulasi yang digunakan dalam penulisan ini adalah triangulasi sumber dan triangulasi teknik atau metode. Teknik triangulasi sumber yang berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif. Triangulasi teknik atau metode melakukan pengecekan terhadap penggunaan metode pengumpulan data.

F. Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.³⁵

Menganalisa data diperlukan beberapa tahapan, yaitu :

³⁴Lexy J. Moleong, Metodologi Penulisan Kualitatif, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004, hlm. 178

³⁵M. Djunaidi Ghony Dan Fauzan Almanshur, Metodologi Penulisan Kualitatif, Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2012, hlm 224

1. *Data collection* adalah mengumpulkan data hasil wawancara, hasil observasi dan berbagai dokumen berdasarkan kategorisasi yang sesuai dengan masalah penulisan yang kemudian dikembangkan penajaman data melalui pencarian data selanjutnya.
2. *Data Reduction* adalah pengolahan data yang mencakup kegiatan mengikhtisarkan hasil pengumpulan data selengkap mungkin, dan memilah-milahnya kedalam satuan konsep tertentu, kategori tertentu atau tema tertentu.
3. *Data display* adalah proses menampilkan data secara sederhana dalam bentuk kata-kata, kalimat, naratif, tabel, matrik, dan grafik dengan maksud agar data yang telah dikumpulkan dikuasai oleh penulis sebagai dasar untuk mengambil kesimpulan yang tepat.
4. *Conclusion drawing* atau penarikan kesimpulan. Penarikan kesimpulan bisa diawali dengan kesimpulan sementara yang masih perlu disempurnakan. Setelah data masuk terus-menerus dianalisis dan diverifikasi tentang kebenarannya, akhirnya di dapat kesimpulan akhir yang lebih bermakna dan lebih jelas. Dengan demikian pekerjaan mengumpulkan data bagi penulisan kualitatif harus langsung diikuti dengan pekerjaan menuliskan, mengedit, mengklasifikasi, mereduksi dan menyajikan data serta menarik kesimpulan sebagai analisis kualitatif.³⁶

³⁶Sugiono, *Metode Penulisan, ...*, hlm. 341-342

G. Sistematika penulisan

Sistematika penulisan dalam penulisan ini adalah :

BAB I Pendahuluan : didalam bab ini berisi tentang, Latar belakang, Rumusan masalah, Tujuan penulisan, dan Kegunaan penulisan.

BAB II Tinjauan pustaka : dalam bab ini berisi tentang, Penulisan terdahulu, Kajian Teoritis dan Kerangka konseptual.

BAB III Metode Penulisan : dalam bab ini berisi tentang, Waktu dan Tempat Penulisan, Jenis pendekatan, Objek dan Subjek, Teknik Pengumpulan Data dan Analisis Data.

BAB IV Penyajian dan Analisis Data : pada bab ini membahas lebih dalam tentang gambaran umum, gambaran subjek, penyajian data dan analisis data pendapatan pedagang Suvenir di Kota Palangka Raya dan strategi pedagang souvenir bertahan dimasa pandemi covid 19.

BAB V Penutup : terdiri dari kesimpulan dan saran

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISA DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penulisan

1. Gambaran Umum Kota Palangka Raya

Sejarah pembentukan Pemerintahan Kota Palangka Raya adalah bagian integral dari pembentukan Provinsi Kalimantan Tengah berdasarkan Undang-Undang Darurat Nomor 10 Tahun 1957, lembaran Negara Nomor 53 berikut penjelasannya (Tambahan Lembaran Negara Nomor 1284) berlaku mulai tanggal 23 Mei 1957, yang selanjutnya disebut Undang-Undang Pembentukan Daerah Swatantra Provinsi Kalimantan Tengah.³⁷

Berdasarkan undang-undang Nomor 21 Tahun 1958, Parlemen Republik Indonesia tanggal 11 Mei 1959 mengesahkan Undang-Undang Nomor 27 Tahun 1959, yang menetapkan pembagian Provinsi Kalimantan Tengah dalam 5 Kabupaten dan Palangka Raya sebagai Ibukotanya.³⁸

Kota Palangka Raya adalah Ibu Kota Provinsi Kalimantan Tengah. Secara geografis, kota Palangka Raya terletak pada 113°30' - 114°07' Bujur Timur dan 1°35' - 2°24' Lintang Selatan. Luas keseluruhan wilayah kota

³⁷Pemerintah Kota Palangka Raya, *Selayang Pandang Kota Palangka Raya Tahun 2006*, Palangka Raya: t.p, 2006, hlm 9

³⁸*Ibid.*

Palangka Raya adalah 2.853,52 Km².³⁹ Secara administratif Kota Palangka Raya berbatasan dengan:

- a. Sebelah Utara : Kabupaten Gunung Mas
- b. Sebelah Timur : Kabupaten Pulang Pisau
- c. Sebelah Selatan : Kabupaten Pulang Pisau
- d. Sebelah Barat : Kabupaten Katingan

Topografi Kota Palangka Raya terdiri atas tanah datar dan berbukit dengan kemiringan kurang dari 40%. Ketinggian wilayah di atas permukaan laut cukup variatif antar wilayah kecamatan. Wilayah Kota Palangka Raya terdiri dari 5 (lima) Kecamatan yaitu Kecamatan Pahandut, Kecamatan Sabangau, Kecamatan Jekan Raya, Kecamatan Bukit Batu dan Kecamatan Rakumpit. Luas daerah pada tahun 2019 Kecamatan Pahandut dengan luas 119,73 Km², Kecamatan Sabangau dengan luas 640,73 Km², Kecamatan Jekan Raya dengan luas 387,53 Km², Kecamatan Bukit dengan luas 603,14 Km² dan Kecamatan Rakumpit dengan luas 1.101,99 Km². Secara umum Kota Palangka Raya dapat dikatakan memiliki 3 wajah, yaitu wajah perkotaan, wajah pedesaan dan wajah hutan. Kondisi ini merupakan tantangan tersendiri bagi Pemerintah Kota Palangka Raya dalam perencanaan pembangunan. Dengan wilayah seluas 2.853,12 Km² Kota Palangka Raya merupakan wilayah

³⁹Profil Kota Palangkaraya Tahun 2017, hlm. 3

administrasi kota terluas di Indonesia.⁴⁰ Jumlah penduduk Kota Palangka Raya pada tahun 2019 sebanyak 266.020 orang yang terdiri dari 135.256 orang laki-laki dan 130.764 orang perempuan. Penduduk terbanyak terdapat di Kecamatan Jekan Raya dengan jumlah penduduk 140.173 orang penduduk yang tinggal di kecamatan ini.⁴¹

B. Gambaran Subjek dan Informan Penulisan

Berdasarkan hasil penulisan yang telah dilakukan oleh penulis di lapangan, yaitu melalui observasi langsung, melakukan wawancara serta dokumentasi, penulis berhasil mendapatkan dan mengumpulkan data maupun informasi mengenai “ Implikasi Pandemi Covid 19 Terhadap Pendapatan pedagang Suvenir di Pasar Besar Kota Palangka Raya”. Berikut ini akan di deskripsikan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh penulis kepada informan atau narasumber.

Informan atau narasumber yang di gunakan dalam penulisan ini sebanyak 10 subjek yaitu dengan komposisi terdiri dari 2 orang pemilik toko, 4 orang karyawan dan 4 orang pembeli. Penulis akan menguraikan mengenai identitas subjek serta informan penulis. Untuk lebih jelasnya diuraikan dalam bentuk tabel sebagai berikut.

⁴⁰*Palangka Raya dalam Tahun 2020*, hlm. 9

⁴¹*Ibid.*, h. 53

Tabel 4.1
Identitas Subjek Penulisan

No.	Nama	Umur	Pekerjaan
1.	F	32 Tahun	Karyawan Toko
2.	S	30 Tahun	Karyawan Toko
3.	A	21 Tahun	Karyawan Toko
4.	W	22 Tahun	Karyawan Toko
5.	A	20 Tahun	Anak Pemilik Toko
6.	M	35 Tahun	Pemilik Toko
7.	S	30 Tahun	Pembeli

sumber : Diolah Penulis Tahun 2021

C. Penyajian Data

Penyajian data dari penulisan ini adalah hasil observasi dan wawancara terhadap 6 orang subjek, yaitu dengan komposisi terdiri dari 2 orang pemilik toko, 4 orang karyawan dan 2 pembeli. Berikut ini adalah hasil wawancara dan observasi yang penulis peroleh:

1. Informan Subjek 1

Nama : F

Umur : 32 Tahun

Pendidikan Terakhir : SD

Pekerjaan : Karyawan Toko

Agama : Islam

Nama Toko : M

Informan pertama yang penulis wawancarai adalah bapak F, yang berusia 32 tahun dan beragama islam. Pendidikan terakhir beliau adalah SD. Bapak F seorang karyawan di toko M yang menjual berbagai macam souvenir khas Kalimantan dan *Jewelry* (Perhiasan). Toko ini di dirikan sejak tahun 90-an. Jam beroperasi toko dari jam 08.00 – 20.00 WIB.

Berikut ini hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan:

“...Toko disini berdiri sejak tahun 1990-an. Toko mulai beroperasi dari jam 08.00- 20.00 WIB. Saya ikut kerja di sini mulai tahun 2010, pokoknya saat itu umur saya baru berusia 20 tahunan...”

Selanjutnya penulis bertanya terkait bagaimana pendapatan di toko M sebelum dan sesudah adanya covid 19 dan apakah pendapatan tersebut dapat memenuhi kebutuhan toko. Dari penuturan bapak F mengatakan bahwa toko M mengalami penurunan bahkan penurunan tersebut hampir 90%. Jika sebelum covid 19 rata-rata pendapatan beliau dalam sebulan bisa mencapai lebih lima puluh juta sedangkan saat ini tidak sampai sepuluh juta dalam sebulan.

Berikut merupakan hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan:

“...sebelum pandemi covid 19 kotornya pedapatan kita bisa sampai 50 juta perbulan. Tapi kalo sekarang sejak covid 19 gak sampai 10 juta perbulan, bahkan dari pagi sampai malam tidak ada pembeli yang datang ketoko. Jadi untuk pendapatannya menurunnya hampir 90%. Karena yang bisa nya berkunjung adalah wisatawan dari luarkota seperti Jakarta, Bandung dan lain-lain. Hampir 80% yang datang ke toko tamu dari luar pulau Kalimantan, kalo yang lokal hanya 10%...”

Kemudian, ketika penulis bertanya mengenai strategi yang dilakukan selama pandemi covid 19 dalam mempertahankan keberlangsungan dan eksistensi usahanya. Bapak F menuturkan bahwa mereka melakukan sistem jualan online dimedia sosial, seperti Shopee, Facebook, Instagram dan media sosial lainnya.

Berikut merupakan hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan:

“...Karena pendapatan yang sudah jauh berbeda. Kami mencoba jualan melalui media sosial, seperti lewat shopee, facebook, instgram dan media sosial lainnya..”

Kemudian, ketika penulis bertanya mengenai kendala apa saja yang di hadapi pedagang selama pandemi covid 19. Bapak F menuturkan kendala yang di hadapi ialah sepi pengunjung wisatawan dari luarkota dan menurunnya omzet pendapatan.

Berikut merupakan hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan:

“...Selama pandemi covid 19 kendala yang kami hadapi saat ini yang pastinya adalah pendapatan kita menurun, keuntungan omzet menurut drastis dari sebelumnya, disebabkan sepi nya pengunjung. Karena kebanyakan wisatawan yang datang ke toko adalah wisatawan dari luarkota...”

Selanjutnya, penulis bertanya terkait apakah di toko M melakukan penghematan seperti dalam hal pangan atau lainnya untuk mengurangi pengeluaran dimasa pandemi covid 19. Menurut bapak F, mereka tidak melakukan penghematan atau pengeluaran lain nya, mereka tetap melakukan pengeluaran seperti biasanya seperti hal nya pembagian makanan itu tetap ada 2 kali sehari, karena, kebutuhan pangan adalah salah satu kebutuhan utama, jadi di masa pandemi atau tidak pembagian makanan tetap ada. .

Berikut ini hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan:

“...kita tidak ada penghematan dalam pengeluaran sehari-hari, tetap dapat jatah makan 2 kali sehari siang dan malam, karena kan makan adalah kebutuhan utama kita dalam hidup, buat tumbuh dan juga sehat apalagi di masa pandemi seperti ini, jadi tidak ada penghematan ditoko kami...”

Berdasarkan hasil wawancara bersama bapak F, toko ini didirikan sejak tahun 1990. Selama pandemi covid 19 mereka merasakan dampaknya dari kejadian ini, yaitu sepi nya pengunjung yang mengakibatkan menurun nya omzet pendapatan per bulan nya, karena mereka cuma mengandalkan wisatawan dari luar kota. Strategi yang mereka ambil untuk tetap bisa

bertahan yaitu dengan melakukan jualan melalui media sosial. Mereka tidak ada melakukan penghematan pengeluaran tetap dapat pembagian makanan 2 kali sehari.⁴²

2. Informan Subjek 2

Nama : S
 Umur : 30 Tahun
 Pendidikan Terakhir : SMA
 Pekerjaan : Karyawan Toko
 Agama : Islam
 Nama Toko : Z

Informan kedua yang penulis wawancarai adalah bapak S, yang berusia 30 tahun, beragama Islam, pendidikan terakhir beliau SMA dan beliau selaku karyawan di toko Z yang menjual berbagai macam suvenir khas Kalimantan dan Permata. Jam beroperasi toko dari jam 09.00 – 20.30 WIB. Berikut ini hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan:

“...Saya disini sebagai karyawan, jam toko buka tergantung kadang jam 09.00-20.30 WIB sudah tutup. Untuk berdirinya toko saya kurang tau, karena pemilik toko tidak berada di tempat, beliau berada di Martapura, Kalsel...”

⁴²Wawancara dengan bapak F, tanggal 18 Oktober 2021

Selanjutnya, penulis bertanya terkait bagaimana pendapatan di toko Z sebelum dan sesudah adanya pandemi covid 19 dan apakah pendapatan tersebut dapat memenuhi kebutuhan toko. Dari penuturan bapak S mengatakan bahwa toko mengalami penurunan di hitung sejak adanya PSBB dan PPKM hampir 60% mengalami penurunan dalam pendapatan per hari.

Berikut ini hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan:

“...Sejak adanya PSBB dan PPKM omzet pendapatan perhari turun hampir dibawah 60%, sedangkan sebelum adanya pandemi keuntungan jualan bisa 80% per hari. Sangat mengalami dampaknya dari pandemi covid 19 ini...”

Selanjutnya, ketika penulis bertanya mengenai strategi yang dilakukan selama pandemi covid 19 dalam mempertahankan keberlangsungan dan eksistensi usahanya. Bapak S menuturkan, kami hanya mengandalkan wisatawan yang datang ke toko, terkecuali yang sudah pernah belanja di tempat kami dan berlangganan menghubungi lewat telpon saja untuk dikirim ke kota mereka.

Berikut ini hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan:

“...kami hanya mengandalkan wisatawan yang datang ke toko saja, kecuali langganan yang sudah pernah belanja di tempat dan punya kontak kami, mereka biasanya menghubungi lewat telpon atau pesan whatsapp untuk dikirim ke kota tujuan. Tapi kalo untuk jualan lewat online, seperti facebook, Instagram dan lain-lai kami tidak ada...”

Selanjutnya, ketika penulis bertanya mengenai kendala apa saja yang di hadapi pedagang selama pandemi covid 19. Bapak S menuturkan, kendala

yang mereka hadapi hampir sama dengan toko lain yaitu sepi pengunjung dan mereka hanya mengharapkan wisatawan dari luar pulau Kalimantan.

Berikut ini hasil wawancara penulis, yang penulis cantumkan lewat tulisan :

“...Kendala yang kami hadapi mungkin sama seperti pedagang lain nya yaitu sepi pengunjung, karena kami hanya meharapkan wisatawan dari luar kota saja, seperti Jakarta, Medan dan lain-lain. Sedangkan wisatawan lokal itu jarang. Hampir 70% itu wisatawan dari luar pulau Kalimantan, sisanya ya dari sini...”

Selanjutnya ketika penulis bertanya terkait apakah di toko M melakukan penghematan seperti dalam hal pangan atau lainnya untuk mengurangi pengeluaran dimasa pandemi covid 19. Bapak S menuturkan, bahwa di toko mereka tidak ada penghematan pengeluaran tetap seperti biasa sebelum pandemi, tetap mendapatkan bagian makanan 3 kali sehari dan tambahan sekarang karena pandemi selain makanan bapak S juga dapat Vitamin buat daya tahan tubuh.

Berikut ini hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan :

“...kita tidak ada penghematan atau mengurangi pengeluaran sehari-hari, tetap seperti biasa sebelum pandemi kita dapat jatah makan 3x sehari dan itu berlaku juga selama pandemi ini, karena makan adalah kebutuhan utama dalam tubuh apalagi di masa seperti ini, kita juga dikasih vitamin-vitamin daya tahan tubuh, supaya tubuh kita tetap sehat dan terhindar dari virus...”

Berdasarkan hasil wawancara bersama bapak S, sejak awal pandemi covid 19 toko mereka mengalami penurunan pendapatan di hitung sejak awal pandemi covid 19 di lanjut dengan adanya PSBB dan PPKM. Kendala yang

mereka hadapi sama seperti toko lain yaitu sepi pengunjung, karena mereka hanya mengharapkan wisatawan dari luar Kalimantan. Mereka juga tidak ada melakukan penghematan untuk biaya pengeluaran sehari-hari, tetap dapat pembagian makan 3 kali sehari dan dapat vitamin buat daya tahan tubuh.⁴³

3. Informan Subjek 3

Nama : A
Umur : 21 Tahun
Pendidikan Terakhir : SMA
Pekerjaan : Karyawan Toko
Agama : Islam
Nama Toko : P

Informan ketiga yang penulis wawancarai adalah bapak A, berusia 21 tahun, pendidikan terakhir SMA dan beragama Islam. Beliau selaku karyawan di toko P yang menjual pusaka dan kerajinan. Toko berdiri sejak tahun 2000, jam beroperasi dari jam 08.00 – 17.00 WIB.

Berikut ini hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan:

⁴³Wawancara dengan bapak S, tanggal 18 oktober 2021

“... Toko sudah lama sekitar tahun 2000. Jam buka toko dari jam 08.00- 17.00 WIB...”

Kemudian, penulis bertanya mengenai bagaimana pendapatan di toko P sebelum dan sesudah adanya pandemi covid 19 dan apakah pendapatan tersebut dapat memenuhi kebutuhan toko. Bapak A menuturkan bahwa toko mengalami penurunan pendapatan hampir 50%. Karena kurangnya kunjungan dari wisatawan luar.

Berikut ini hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam bentuk tulisan :

“...semenjak pandemi covid 19 omzet toko mengalami penurunan hampir di bawah 50%. Berbeda dengan sebelum ada pandemi covid 19 mengalami kenaikan 80%. Hampir satu hari tidak pembeli yang datang ke toko, karena kebanyakan yang beli souvenir ini adalah orang luar pulau Kalimantan untuk oleh-oleh sanak saudara. Sedangkan untuk lokal lebih sering membeli alat-alat adat dayak buat acara, seperti pernikahan dan lain-lain...”

Kemudian, penulis bertanya mengenai strategi yang dilakukan selama pandemi covid 19 dalam mempertahankan keberlangsungan dan eksistensi usahanya. Bapak A menuturkan kami hanya mengandalkan para tamu yang datang ke toko saja untuk membeli. Tidak ada strategi yang dilakukan walau pendapatan kecil tapi masih bisa bertahan di masa pandemi covid 19.

Berikut ini hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan:

“...tidak ada strategi yang kami lakukan, kami hanya mengandalkan para tamu yang datang ke toko saja. Sebenarnya bagus untuk jualan

melalui media sosial seperti facebook, shopee dan lain-lain. Tapi kami tidak mau, karena susah dan takut mengecewakan pelanggan...”

Selanjutnya, ketika penulis bertanya mengenai kendala apa saja yang di hadapi pedagang selama pandemi covid 19. Bapak A menuturkan kendalanya sama seperti pedagang lain nya , sepi pengunjung dan hanya mengharapkan tamu dari luar pulau Kalimantan.

Berikut ini hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan:

“...kendala yang kami hadapi mungkin bukan hanya di tempat kami saja, tapi juga sama di toko-toko lain yaitu sepi pengunjung,hanya mengharapkan tamu dari luar kota saja...”

Selanjutnya ketika penulis bertanya terkait apakah di toko P melakukan penghematan seperti dalam hal pangan atau lainnya untuk mengurangi pengeluaran dimasa pandemi covid 19. Bapak A menuturkan , tidak ada penghematan dalam pengeluaran masih dapat pembagian makanan.

“...Untuk penghematan tidak ada, karyawan tetap dapat bagian makanan setiap harinya, karena kan makan adalah kebutuhan utama dalam tubuh, apalagi masa covid ini kita harus banyak konsumsi makanan yang sehat dan juga minum vitamin buat daya tahan tubuh...”

Hasil wawancara bersama bapak A. Beliau mengatakan sangat terkena dampak nya dari pandemi covid 19, pendapatan sebelum dan sesudah pandemi jauh sangat berbeda. Setelah adanya pandemi covid 19 pendapatan menurun hampir 50%, dan sepi nya pengunjung sangat berpengaruh terhadap pendapatan mereka. Mereka juga tidak melakukan penghematan dalam

pengeluaran seperti halnya pangan , karena pangan adalah kebutuhan utama dalam tubuh. ⁴⁴

4. Informan Subjek 4

Nama : W

Umur : 22 Tahun

Pendidikan Terakhir : SMP

Pekerjaan : Karyawan Toko

Agama : Islam

Nama Toko : F

Informan keempat yang penulis wawancarai adalah ibu muda yang bernama W, berusia 22 tahun, pendidikan terakhir SMP dan beragama Islam. Beliau selaku karyawan di toko F yang menjual berbagai *souvenir* khas Kalimantan dan Makanan khas kalimantan. Toko didirikan sejak tahun 2002, jam kerja dari jam 08.00 – 21.00 WIB.

Berikut ini hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan :

“...Saya disini selaku karyawan di toko F, pemilik toko tidak berada di tempat beliau berada di luar kota. Toko ini berdiri sudah cukup lama dari tahun 2002, kita buka dari jam 08.00-21.00 WIB. Kita tidak hanya

⁴⁴Wawancara dengan bapak A, tanggal 18 oktober 2021

menjual souvenir saja tapi juga menjual berbagai macam makanan seperti amplang, keripik kelakai dan lain-lain...”

Selanjutnya ,ketika penulis bertanya mengenai bagaimana pendapatan di toko F sebelum dan sesudah adanya pandemi covid 19 dan apakah pendapatan tersebut dapat memenuhi kebutuhan toko. Ibu W menuturkan ada perbedaan pendapatan sebelum dan sesudah covid 19 bahkan sempat tutup toko hampir 1 tahun karena tidak ada pengunjung yang datang.

Berikut ini hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan:

“... perbedaan sebelum dan sesudah pandemi sangat berbeda ya mbak, kami waktu pertengahan pandemi tahun kemaren sempat tutup hampir 1 tahun, karena tidak ada pengunjung yang datang ke toko. Dan untuk makanan hampir kadaluarsa seperti amplang sempat melempem, karena sudah kelamaan tidak ada yang beli...”

Kemudian, penulis bertanya mengenai strategi yang dilakukan selama pandemi covid 19 dalam mempertahankan keberlangsungan dan eksistensi usahanya. Dari penuturan ibu W, beliau menjelaskan bahwa strategi yang di gunakan pertama kali yaitu dengan mengoptimalkan kualitas pelayanan penjualannya yang toko berikan kepada pelanggan. Ibu W juga mencoba berjualan melalui media sosial, di tawarkan ke teman-teman dan kepelanggan yang pernah berbelanja di toko F melalui whatsapp.

Berikut ini hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan:

“...strategi yang toko kami lakukan dengan memperbaiki kualitas pelayanan kepada pengunjung, kita juga mencoba promosi melalui media sosial, terus di tawarkan ke teman-teman dan kepelanggan yng

save nomor toko kami, dan mereka yang pernah berbelanja di toko kami melalui whatsapp...”

Selanjutnya, ketika penulis bertanya mengenai kendala apa saja yang di hadapi pedagang selama pandemi covid 19. Ibu W menuturkan kendala yang di hadapi adalah tidak jauh beda dengan pedagang lainnya, kendala yang paling dirasakan adalah turunnya omzet pendapatan dan sepi pengunjung.

“...Untuk kendalanya saat ini yang pasti adalah pendapatan kita menurun, keuntungan omzetnya turun drastis dari sebelumnya, dulu sebelum pandemi covid 19 sehari pendapatan bisa dapat sampai jutaan, kalau sekarang paling dapat biasanya 50-250 ribu saja. Ya kita pedagang souvenir disini sama semua kayak gini juga jadi barang souvenir pun banyak yang belum laku terjual, kayak yang ini semua tuh barang dari tahun lalu 2020 sampai sekarang masih ada karena memang sepi sekali yang beli...”

Selanjutnya ketika penulis bertanya terkait apakah di toko F melakukan penghematan seperti dalam hal pangan atau lainnya untuk mengurangi pengeluaran dimasa pandemi covid 19. Menurut penuturan ibu W, toko mereka tidak ada penghematan, tetap dapat pembagian makanan dan sekarang bertambah dapat vitamin buat daya tahan tubuh.

“...toko kita tidak ada penghematan ya mbak, apalagi kalo soal makanan itu tetap dapat bagian masing-masing setiap pegawai, karena menurut bos makanan itu adalah sumber utama dalam tubuh, apalagi dimasa covid seperti sekarang ini dan selain makanan juga kita dapat bagian vitamin, obatan-obatan buat daya tahan tubuh kita, agar tetap terjaga stamina kita...”

Berdasarkan hasil wawancara bersama ibu W, beliau mengatakan bahwa sejak awal pandemi covid 19 mereka sangat merasakan dampaknya dan sempat tutup hampir 1 tahun lamanya, membuat makanan yang ada di toko

hampir kadaluarsa. Karena sepi nya pengunjung dan membuat omzet pendapatan menurut drastis. Mereka juga tidak ada penghematan dalam pengeluaran tetap dapat pembagian makanan dan vitamin, obat-obatan buat stamina tubuh.⁴⁵

5. Informan Subjek 5

Nama : A

Umur : 20 Tahun

Pendidikan Terakhir : SMA

Agama : Islam

Nama Toko : M

Informan kelima yang penulis wawancarai adalah seorang anak muda yang bernama A, berusia 20 tahun, pendidikan terakhir SMA dan beragama Islam. Beliau adalah selaku anak pemilik toko souvenir dan berbagai macam jajanan khas kalimantan. Toko berdiri sudah dari tahun 2001, jam buka dari 07.30-20.30 WIB.

Berikut ini hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan:

⁴⁵Wawancara bersama ibu W, tanggal 18 oktober 2021

“...saya anak dari pemilik toko, toko ini sudah lama seingat saya dari 2001, jam bukanya tidak tentu, tapi biasanya dari jam setengah 8, tutupnya jam setengah 9 malam...”

Selanjutnya, ketika penulis bertanya mengenai bagaimana pendapatan di toko M sebelum dan sesudah adanya pandemi covid 19 dan apakah pendapatan tersebut dapat memenuhi kebutuhan toko. Saudari A menjelaskan bahwa adanya pandemi covid 19 membuat penurunan drastis pengunjung wisatawan yang datang ke toko yang sekaligus juga berdampak pada penurunan pendapatan penjualan.

Berikut ini hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan :

“...sangat berdampak sih, karena kan sejak ada kebijakan dari pemerintah seperti PSBB, *Physical distancing*, PPKM dan *lockdown*, karena itu jadi jumlah, pengunjung jadi menurun, akibat sepi pengunjung yaa otomatis pendapatan juga jadi ikut berkurang baik...”

Kemudian, penulis bertanya mengenai strategi yang dilakukan selama pandemi covid 19 dalam mempertahankan keberlangsungan dan eksistensi usahanya. Saudari A menjelaskan keputusan orang tuanya untuk mengurangi jumlah karyawan atau pekerjanya di mana dari 4 orang karyawan atau pekerja hingga kini menjadi satu karyawan saja. Saudari A juga menjualkan produk-produk souvenir dagangannya untuk dijual secara online dengan memanfaatkan media sosial yang ada seperti shopee, facebook dan media sosial lainnya. Karena kemampuan yang dimiliki terhadap teknologi sehingga ia mengatakan

hal tersebut perlu dilakukannya mengingat saat pandemi banyak orang-orang yang lebih beralih menggunakan belanja online.

Berikut ini hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan:

“...sebagai seorang anak saya juga membantu orang tua saya dimasa pandemi ini, apalagi dengan penurunan pendapatan dari usaha kami, jadi saya berinisiatif membantu untuk berjualan. Karena, akibat covid 19 ini orang tua saya juga mengurangi pekerjanya sekitar 3 orang pekerja, jadi mungkin kita juga bisa hemat dalam biaya pengeluaran. Selain itu saya juga mencoba jualan dagangan souvenir secara online. Yang saya gunakan aplikasi shopee, facebook dan instgram, karena tiga media sosial ini yang paling mudah dn banyak digunakan oleh orang-orang.

Berdasarkan hasil wawancara bersama saudari A, beliau mengatakan bahwa mereka sempat merasakan dampaknya dari pandemi covid 19, sampai-sampai harus mengurangi jumlah pekerja dan berhemat, selain itu juga mereka berjualan melalui media sosial untuk mempertahankan jualan mereka agar tidak gulung tikar.⁴⁶

6. Informan Subjek 6

Nama : M

Umur : 35 Tahun

Pendidikan Terakhir : SMA

Pekerjaan : Pemilik Toko

⁴⁶ Wawancara bersama saudari A, tanggal 18 oktober 2021

Agama : Islam

Nama Toko : B

Informan keenam yang penulis wawancarai adalah ibu M yang, berusia 35 tahun, pendidikan terakhir SMA dan beragama Islam. Beliau adalah selaku pemilik toko Suvenir. Beliau mendirikan toko suvenir sudah 5 tahun. Jam toko buka dari jam 09.00- 19.00 WIB.

Berikut hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan:

“...Saya berjualan suvenir disini sudah 5 tahun. Alhamdulillah selama saya berjualan disini keuntungannya bisa jutaan rupiah per hari, tapi itu sebelum adanya covid 19. Apalagi kalo ada pameran yang dari berbagai daerah bahkan provinsi lain , nah mereka sering kesini belanja buat oleh-oleh atau buat di jual mereka lagi di pameran...”

Selanjutnya ,ketika penulis bertanya mengenai bagaimana pendapatan di toko B sebelum dan sesudah adanya pandemi covid 19 dan apakah pendapatan tersebut dapat memenuhi kebutuhan toko. Ibu M menuturkan, bahwa pendapatannya sangat jauh berbeda, jika sebelum adanya pandemi covid 19 beliau bisa memperoleh omzet hingga jutaan rupiah sekitar 10 – 15 juta, sedangkan untuk saat ini dimulai sejak awal pandemi hingga sekarang hanya mendapatkan ratusan ribu atau sekitar 100-300 ribu rupiah per hari, bahkan pada saat PSBB, PPKM dan Palangka Raya dizona merah beliau sama sekali tidak memiliki pendapatan dari berjualan suvenir.

Berikut ini hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan:

“...kalau di hari normal saya bisa dapat hampir 10-15 juta. Jika dibandingkan dengan keadaan yang sekarang beda sekai, apalagi awal-awal pandemi kita harus tutup sampai waktu yang tidak di tentukan...”

Kemudian, penulis bertanya mengenai strategi yang dilakukan selama pandemi covid 19 dalam mempertahankan keberlangsungan dan eksistensi usahanya. Ibu M menuturkan , strategi yang beliau ambil adalah dengan mengoptimalkan kualitas pelayanan (*service*) penjualannya yang beliau berikan kepada pelanggan. Ibu M mencoba promo jualan beliau melalui media sosial yaitu *facebook*.

Berikut hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan:

“...Strategi yang saya pakai untuk mempertahankan jualan saya ,ya saya mengoptimalkan kualitas pelayanan penjualan kepada pengunjung. Saya juga mencoba berjualan melalui media sosial yaitu *facebook*. Walau tidak seberapa pendapatannya, ya yang pasti adalah tambahan buat bayar cicilan...”

Selanjutnya ketika penulis bertanya terkait apakah di toko B melakukan penghematan seperti dalam hal pangan atau lainnya untuk mengurangi pengeluaran dimasa pandemi covid 19 serta apa yang dilakukan ibu M jika dalam keadaan terdesak. Berdasarkan penuturan ibu M, beliau menjelaskan bahwa cara hemat yang di terapkan dalam keluarganya yaitu dengan mengurangi jajan diluar dan lebih memutuskan masak sendiri untuk berhemat dibandingkan sebelumnya beliau lebih memilih *cathering* karena kesibukan yang dimiliki untuk berjualan. Pada saat menghadapi keadaan mendesak beliau mengatakan bahwa memilih untuk menggadaikan emasnya ke penggadaian.

Berikut hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan:

“...saya sih berhematnya mengurangi jajan di luar sekarang. Terus dulu itu saya kalo masak jarang sekali, seringnya *cathering* atau beli online. karena udah terlalu sibuk ngurus jualan souvenir, tapi karena sekarang mulai berhemat jadi saya masak sendiri dirumah. Kalau dimasa sulit yang mendesak tiba-tiba saya memilih untuk menggadaikan barang berharga yang saya punya biasanya sih emas untuk digadaikan ke penggadaian...”

Selanjutnya, ketika penulis bertanya mengenai kendala apa saja yang di hadapi pedagang selama pandemi covid 19. Ibu M menuturkan, kendala yang di hadapi tidak jauh berbeda dengan pedagang- pedagang lain , yaitu tidak ada pengunjung yang datang dan pendapatan menurun.

Berikut hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan:

“...Kendala yang saya rasakan saat ini mungkin tidak jauh beda dengan pedagang souvenir lainnya, yaitu sepi pengunjung dan menurun nya pendapatan. Karena kita hanya mengharapkan kedatangan wisatawan dari luar pulau Kalimantan...”

Berdasarkan hasil wawancara. Ibu M merasakan sekali dampaknya dari pandemi covid 19 yaitu menurun nya omzet pendapatan per hari, sepi pengunjung bahkan sempat tutup toko sampai waktu yang tidak ditentukan. Mencoba berjualan melalui media sosial walau penghasilnya tidak seberapa yang penting ada buat kebutuhan sehari-hari. Cara ibu M menghematan pengeluaran ialah dengan mengurangi jajan diluar dan lebih memilih masak

dirumah sendiri dan pada saat menghadapi keadaan mendesak beliau mengatakan bahwa memilih untuk menggadaikan emasnya ke penggadaian.⁴⁷

7. Informan Subjek 7

Nama : L

Umur : 30 Tahun

Pendidikan Terakhir : SMA

Agama : Islam

Informan yang ketujuh yang penulis wawancarai adalah Ibu L selaku pembeli souvenir di toko M. Ibu L menuturkan beliau sudah lama berlangganan di toko M , karena barang yang mereka jual berkualitas, lengkap dan bagus-bagus semua.

Berikut hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan :

“...saya sering berbelanja di sini,karena barang nya lengkap, ada kain batik khas Kalimantan, baju- baju kaos, permata, makanan dan lain-lain. Tempat nya juga luas, bersih dan pelayanan nya sangat ramah kepada pembeli...”

Ketika penulis bertanya mengenai harga yang ditetapkan penjual, apakah sesuai dengan kualitas produk. Ibu L menuturkan, itu tergantung orang

⁴⁷Wawancara bersama ibu M, tanggal 18 oktober 2021

masing-masing menilai harga jual produk tersebut, sesuai atau tidak itu setiap orang berhak menilai.

Berikut hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan :

“...kalau saya sih merasa puas, karena harga yang diberikan sesuai dengan kualitas barang nya,kalo barang nya bagus di tawarkan harga mahal itu wajar karena kualitas dan produknya bagus, kecuali di tawarkan dengan harga mahal tapi kualitas dan produk tidak bagus baru kita bertimbangkan, kembali lagi itu tergantung masing-masing orang nya . menurut dia harganya tidak sesuai ya silahkan di tawar, makanya ada istilah tawar menawar dalam pedagangan...”

Ketika penulis bertanya mengenai kepuasan pelanggan terhadap desain souvenir apakah sesuai harapan dan pelayanan pedagang apakah ramah atau sebaliknya. Ibu L menuturkan merasa puas berbelanja di toko M, karena tempat nya luas,tempat parkir strategis dan pelayanan nya sangat memuaskan mereka ramah, murah senyum.

Berikut hasil wawancara penulis yang penulis cantumkan dalam tulisan :

“...saya suka berbelanja disini, karena tempat parkirnya strategis langsung di depan toko, dan pelayanan nya juga memuaskan, mereka ramah, murah senyum. Pokoknya saya selalu berbelanja disini kalau mau beli oleh-oleh untuk keluarga...”

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu L selaku pelanggan di toko M. Beliau setiap berbelanja di toko M merasakan kepuasan, karena tempat parkir langsung di depan toko,pelayanan nya juga ramah, sabar melayani dan

puas dengan produk- produk yang di jual di tok M, tidak peduli harga yang penting kualitas.⁴⁸

D. Analisis Hasil Penulisan

Pada bagian ini penulis akan menganalisis hasil penulisan dengan cara membahas dan mengkaji sesuai dengan dua rumusan masalah yaitu Implikasi Pandemi covid 19 terhadap pendapatan pedagang souvenir di pasar besar kota palangka raya dan strategi bertahan di masa pandemi covid 19. Berikut hasil analisis:

1. Implikasi Pandemi Covid 19 Terhadap Pendapatan Pedagang Souvenir di Pasar Besar kota Palangka Raya

Pada masa pandemi covid 19, dimana kondisi perekonomian pedagang sangat mengalami penurunan. Terutama bagi mereka yang mata pencariannya hanya berjualan souvenir saja, akibat adanya Lockdown, PSBB, PPKM dan penutupan tempat wisata yang menyebabkan pengunjung tidak ada tanpa terkecuali masyarakat yang berada disekitar kawasan wisata. Hal ini sangat berdampak terhadap pedagang.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Informan diketahui bahwa dampak pandemic Covid 19 yang dirasakan oleh pedagang souvenir yang ada di pasar kota Palangka Raya, pedagang souvenir banyak kehilangan pelanggan atau

⁴⁸Wawancara bersama ibu L, tanggal 18 oktober 2021

pengunjung tidak hanya dari wisatawan lokal dan domestik saja melainkan juga dari manca Negara dimana dalam hal ini wisatawan tersebut paling banyak menguntungkan pedagang souvenir. Akibat dari beberapa peraturan dan kebijakan pemerintah seperti PSBB, *lockdown*, dan anjuran *stay at home* membuat tidak ada lagi acara penting atau acara besar yang diselenggarakan dimana hal ini juga membuat pedagang souvenir mengalami penurunan pendapatan sehingga menurut informan dampak yang paling dirasakan oleh pedagang souvenir adalah menurunnya jumlah wisatawan atau pengunjung yang juga menyebabkan penurunan omzet penjualan.

Pada informan I, dampak pandemic covid 19 yang dirasakan adalah menurunnya omzet pendapatan, menurunnya penjualan, dan pengunjung yang sepi. Informan I juga menambahkan bahwa pendapatannya yang berkurang adalah sebesar 90% dimana pada awal sebelum terjadinya pandemic covid 19 informan 1 memiliki pendapatan sebanyak 50.000.000 perbulan dan belum termasuk diantaranya acara besar dan hari libur panjang tiba. Sedangkan sejak masuknya pandemi covid 19 ke Indonesia pendapatan yang di peroleh hanya ssebesar 100.000-500.000 perhari.

Dampak pandemic covid 19 juga di rasakan informan II sama hal nya dengan informan I yaitu menurunnya hasil pendapatan dan mengurangi jumlah karyawan. Dampak lain yang dirasakan informan II adalah terjadinya penimbunan barang-

baramg souvenir akibat banyaknya barang yang tidak laku terjual implikasi dari sepiunya pengunjung.

Berdasarkan hasil pengamatan penulis di pasar besar kota Palangka Raya sangat sepi pengunjung dan sedikit yang berkunjung ke toko-toko pedagang souvenir yang mengalami penurunan hingga sekitar 80%, sebagaimana hal tersebut juga membuat penurunan omzet pendapatan pedagang souvenir yakni hampir 90%. Selain itu, setiap toko pedagang souvenir yang menjajakan produk souvenirnya terlihat hanya satu karyawan atau pekerja yang berada di toko, dimana pemandangan atau kondisi tersebut sangat berbeda dibandingkan dengan sebelum adanya pandemi covid 19. Secara umum, rata-rata dampak yang paling dirasakan oleh pedagang souvenir adalah menurunnya pendapatan, berkurangnya pengunjung dan memberhentikan pekerja atau karyawannya.

2. Strategi Bertahan Dimasa Pandemi Covid 19

Strategi bertahan hidup merupakan cara mempertahankan diri agar manusia tetap bisa menlangsunngkan hidupnya. Strategi bertahan hidup merupakan rencana tindakan atau kegiatan yang di lakukan agar dapat hidup dalam situasi dan kondisi apapun.

Menurut Suharto mendefiniskan strategi bertahan hidup sebagai suatu kemampuan seseorang dalam menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi berbagai permasalahan yang melingkupi kehidupannya. Melalui strategi yang

dilakukan oleh seseorang, maka hal tersebut bisa menambah penghasilan melalui pemanfaatan sumber-sumber yang lain ataupun dengan mengurangi kuantitas barang dan jasa yang di gunakan.

Berdasarkan penulisan yang telah dilakukan dipasar besar, maka dapat diketahui bahwa pedagang souvenir yang ada di pasar besar kota palangka raya menghadapi fenomena pandemi covid 19 menggunakan tiga strategi bertahan hidup unuk dapat memenuhi kebutuhan hidup. Adapun strategi yang di gunakan oleh pedagang souvenir di pasar besar kota palangka raya adalah strategi aktif, pasif dan jaringan. Berikut ini merupakan penjelasan dari masing-masing strategi bertahan hidup yang dipilih pedagang suenir di Pasar besar kota Palangka Raya.

a. Strategi Aktif

Strategi bertahan hidup yang di gunakan oleh pedagang souvenir di Pasar Besar Kota Palangka Raya dalam menghadapi sepinya pengunjung dan menurunnya omzet pendapatan akibat adanya pandemi covid 19 salah satu nya adalah dengan menggunakan strategi aktif. Menurut Soharto, strategi aktif merupakan strategi yang di lakukan dengan cara mengoptimalkan segala potensi keluarga misalnya melakukan aktivitasnya sendiri, memperpanjang jam kerja dan melakukan apapun demi menambah penghasilannya. Potensi tersebut biasanya digunakan untuk melakukan di *versifikasi* pekerjaan atau mencari penghasilan tambahan dengan melakukan berbagai pekerjaan sampingan.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis, diketahui bahwa bentuk strategi aktif yang dilakukan setiap informan berbeda-beda, tergantung kemampuan dan potensi yang dimiliki oleh tiap-tiap informan. Informan pada umumnya membuka usaha promosi jualan souvenir mereka melalui media sosial sebagai penghasilan tambahan selama masa pandemi covid 19 berlangsung. Alasan pedagang souvenir memilih berjualan melalui media sosial karena pada saat masa pandemic covid 19 seperti ini tidak bisa mengandalkan hanya dari satu sumber pekerjaan saja, hal itu disebabkan oleh penghasilan sebagai penjual souvenir di masa pandemic yang rendah yakni rata-rata hanya mendapat 100 ribu perhari dan pendapatan tersebut tidak menentu karena wisatawan yang datang menurun secara drastis di Pasar Besar kota Palangka Raya.

Informan mengatakan bahwa selama pandemi covid 19 untuk memenuhi kebutuhannya beliau menggunakan strategi aktif dengan cara promosi melalui media sosial seperti *Shopee, Facebook, Instagram* dan lainnya. Menurutnya dengan menjual produk melalui media sosial dapat menambah penghasilan sebanyak 300-500 per hari.

Pada informan selanjutnya, salah satu anggota keluarga yaitu anak beliau juga turut membantu dalam menambah penghasilan toko. Si A selaku anak dari informan menyadari bahwa selama pandemic covid 19 pendapatan orang tua sebagai pedagang souvenir berkurang oleh sebab itu ia coba memanfaatkan

untuk menjualnya secara *online* melalui media sosial dan *e-commers* seperti *Instagram, Facebook dan Shopee*. Menurutnya dimasa pandemic sekarang ini orang-orang sangat terbatas unntuk bisa berwisata dan sedikit yang ingin membeli secara offline sehinga ia mencoba manfatkan untuk menjual secara *online* apalgi sejak masa pandemic covid 19 terjadi penjualan secara *online* semakin meningkat. Pendapatan dari menjual secara *online* pun diakuinya dapat memberikan penghasilan, setidaknya setiap hari ada pembeli yang membeli souvenir tersebut sehingga kini pendapatan tidak hanya berlaku dari toko *offline* tetapi juga secara *online*. Selain itu, si A juga ikut menjaga toko yang berada di Pasar Besar Kota Palangka Raya untuk menggantikan peran pekerja atau karyawan yang di berhentikan agar dapat menghemat pengeluaran karena tidak perlu menggaji pekerja.

Berdasarkan hasil analisis penulis melalui wawancara yang dilakukan diketahui bahwa diversifikasi pekerjaan dengan menjual produk melalu media sosial di pilih oleh beberapa informan. Karena merasa sulit mendapatkan pekerjaan lainnya, dimasa pandemic sekarang ini semua aspek ikut terdampak pandemic sehingga yang paling memungkinkan untuk dapat dilakukan adalah dengan menjual produk melalui media sosial yang bisa di lakukan di rumah.

Tindakan atau kegiatan yang dipilih informan pun di sesuaikan dengan kemampuan setiap informan oleh karenanya strategi yang dilakukan informan berbeda-beda. Hal tersebut juga karena di masa pandemic covid 19 sangat sulit

mencari pekerjaab bahkan banyak dari masyarakat yang di PHK dari pekerjaan nya. Sehingga alternatif lain yang bisa dilakukan adalah dengan mencari penghasilan lain melalui menjual produk souvenir di sosial media.

Hal ini relevan dengan pendapat susilawati yang mengatakan bahwa untuk dapat peningkatan taraf hidup maka dilakukan dengan menambah jenis pekerjaan dan merubah pola mata pencaharian sebagaimana yang dilakukan oleh pedagang souvenir yang ada di Pasar Besar Kota Palangka Raya. Selain itu Suharto dalam irwan menyatakan bahwa strategi aktif merupakan strategi yang mengoptimalkan segala potensi keluarga. Hal tersebut juga relevan dengan yang dilakukan Si A selaku anak dari informan yang ikut menjadi pekerja di usaha orang tuannya dan membantu menjualkan usaha souvenir orang tuanya secara *online* melalui media sosial atau *e-commers*.

Demikian merupakan strategi aktif yang dilakukan beberapa pedagang souvenir yang di teliti. Berdasarkan penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa strategi aktif adalah strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara memanfaatkan segala potensi dan sumber daya yang dimiliki oleh tiap individu dan anggota keluarga sebagaimana yang dilakukan para innforman atau pedagang souvenir yaitu dengan menjual produk souvenir mereka melalui media sosial, mengoptimalkan kualitas layanan, memvariasikan produk yang dijual.

b. Strategi Pasif

Strategi pasif adalah strategi bertahan hidup yang dilakukan pedagang souvenir dengan menerapkan pola hidup hemat. Strategi pasif dapat dilakukan dengan mengurangi pengeluaran keluarga seperti pengeluaran biaya untuk sandang, pangan, transportasi dan kebutuhan sehari-hari. Dalam hal ini pedagang souvenir mempertahankan hidup di masa pandemic covid 19 dengan cara menerapkan pola hidup berhemat yaitu dengan menghemat pengeluaran.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan diketahui bahwa bentuk sikap hemat pedagang souvenir yang umumnya dilakukan adalah dengan mengurangi pekerja atau karyawannya 3 orang. Mengurangi pekerja dilakukan sejak mulai nya *lockdown* dan PSBB. Oleh sebab itu pedagang souvenir tidak mungkin untuk mempertahankan pekerja atau karyawannya karena pendapatan juga tidak ada, sehingga dengan memberhentikan para pekerja maka pedagang souvenir tidak perlu membayarkan gaji pekerja dimasa pandemic covid 19.

Berdasarkan hasil analisis penulis melalui penulisan yang dilakukan strategi yang diambil para informan untuk mempertahankan eksistensi dagangan mereka yaitu dengan melakukan penghematan biaya keluar dan juga mengurangi para pekerja untuk meminimalisir pengeluaran.

c. Strategi Jaringan

Dalam teori *Copying strategis* (strategi bertahan hidup) yang dikemukakan oleh Suharto mengatakan bahwa strategi jaringan merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara menjalin relasi, baik formal maupun dengan lingkungan sosialnya dan lingkungan kelembagaan. Selanjutnya, Kusnandi mengatakan bahwa strategi jaringan terjadi akibat adanya interaksi sosial yang terjadi dalam masyarakat, jaringan sosial dapat membantu ketika membutuhkan uang secara mendesak.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan diketahui bahwa pedagang souvenir dalam menghadapi keadaan krisis pandemic covid 19 juga menerapkan strategi jaringan. Pemanfaatan jaringan ini terlihat jelas ketika terjadi permasalahan ekonomi seperti menurunnya pendapatan dan sulitnya memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Pedagang souvenir tersebut memanfaatkan relasi untuk memecahkan solusi dari masalah keuangan apalagi jika permasalahan atau kebutuhan tersebut sangat mendesak.

Pada informan mengatakan bahwa bentuk strategi jaringan yang digunakan yaitu salah satunya dengan memanfaatkan hubungan relasi yang baik guna menawarkan pada teman maupun tetangga untuk membeli produk souvenir dengan promo agar tetap dapat pelanggan.

Selanjutnya, para informan mengatakan bahwa ketika dalam keadaan yang mendesak strategi jaringan yang di lakukan setelah berbulan-bulan melewati sulitnya masa pandemic covid 19 adalah dengan menggadaikan barang berharga atau meminjam ke Bank. Langkah tersebut pun dipilih sebagai alternative pilihan terakhir jika memang terdapat kebutuhan atau keperluan yang benar-benar sangat mendesak seperti kebutuhan anak sekolah.

Berdasarkan hasil analisis penulis melalui penulisan yang di lakukan diketahui bahwa pedagang souvenir di pasar besar kota Palangka Raya telah menerapkan beberapa kegiatan dari strategi jaringan seperti menjalin relasi dengan lingkungan sosialnya seperti dengan memanfaatkan relasi tersebut untuk menawarkan produk souvenir kemudian informan juga memanfaatkan lingkungan kelembagaan seperti dengan menggadaikan barang berharga atau meminjam ke Bank.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pada awal sebelum adanya pandemic covid 19, pedagang souvenir di Pasar besar kota Palangkaraya memiliki pendapatan berkisar antara 10- 50 juta. Namun sejak pandemic covid 19 masuk ke Indonesia pada bulan Maret 2020 yang terus menyebar ke berbagai kota di Indonesia, mengharuskan tempat wisata juga ikut terdampak dari penutupan lokasi wisata dan membuat omzet pendapatan pedagang souvenir menurun hampir 80%. Penutupan lokasi wisata memberikan pengaruh yang cukup signifikan terhadap pelaku usaha di sektor pariwisata salah satunya pedagang souvenir.

Pedagang Souvenir di haruskan menerapkan beberapa strategi hidup bertahannya. Hal ini bertujuan untuk dapat memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari di masa pandemic covid 19. Para pedagang souvenir menggunakan tiga strategi bertahan hidup dalam menghadapi kondisi sulit di masa pandemic covid 19 yaitu dengan strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan

b. Saran

berdasarkan kesimpulan dari hasil penulisan yang telah dilakukan maka ada beberapa saran dari penulis skripsi ini. Adapun saran dalam skripsi ini dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Pedagang souvenir, agar dapat menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan usaha di masa pandemic covid 19 maupun dimasa yang akan datang melalui strategi bertahan hidup.
2. Pemerintah, yang berwenang di harapkan dapat memberikan edukasi dalam bentuk pelatihan-pelatihan dan pendampingan yang mendukung penjualan dan pemasaran berbasis online. Dan pemerintah dapat membantu pengembangan usaha souvenir ini dengan memberi bantuan pinjaman modal kepada para pedagang souvenir.
3. Penulis berikutnya dapat memperluas penulisan dan melihat bagaimana strategi bertahan yang sudah dirumusan terhadap para pelaku pedagang souvenir.

DAFTAR PUSTAKA

A. BUKU

Ghony, M. Djunaidi Dan Fauzan Almanshur, *Metodologi Penulisan Kualitatif*,
Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2012

Irawan, dan M. Suparmoko, *Ekonomi Pembangunan*, BPFE, Yogyakarta, 2011

Moleong, Lexy J. *Metodologi Penulisan Kualitatif*, Bandung: PT Remaja
Rosdakarya, 2004.

Peraturan Presiden RI no.112 tahun 2007 Tentang Penataan dan Pembinaan Pasar
Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern

Rahardja, Prathama , *Teori ekonomi makro*, Jakarta : LP, FE-UI,2010

Sudremi, Yuliana, *Pengetahuan Sosial Ekonomi kelas X*, (Jakarta: Bumi Aksara
2007

Sugiono, *Metode Penulisan Bisnis Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*,
Bandung: Alfabeta, 2009

Suryana, *Ekonomi Pembangunan (Problematika dan Pendekatan)*, Salemba
Empat, Jakarta, 2000

Yusanto, M. Ismail & M. Arif Yunus, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Bogor: Al
Azhar Press, 2011), Cet.ke-2.

B. INTERNET

Egsaugm, Pariwisata Indonesia di Tengah Pandemi,

<https://Egsa.geo.ugm.ac.id/2021/02/11/par>

<https://Palangkatakota.bps.go.id/indicator>

<https://www.google.co.id/amp/s/kbbi.we>

<https://id.m.wikipedia.org/wiki/pariwisata>

<https://id.wikipedia.org/wiki/Perdagangan>

<http://priangansari.co.id/apa-yang-dimaksud-dengan-souvenir/>

M. Fuad, Christine H, Nurlela, Sugiarto, Paulus, *Pengantar Bisnis*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2006, <http://eprints.umm.ac.id/35294/3/jiptummp-gdl-febriantod-47361-3-babii.pdf>

<https://hotel-management.binus.ac.id/2015/11/18/perkembangan-pariwisata-indonesia/>

<https://www.kanal.web.id/pengertian-souvenir-dan-manfaatnya>

<https://bikinidcard.com/souvenir/>

C. SKRIPSI

Andika, Fitri, *Dampak Perkembangan Pariwisata Terhadap Kesempatan Kerja dalam Perspektif Ekonomi Islam*, 2017.

Nurhaliza, Ridha, *Strategi Bertahan Hidup Pelaku UMKM Sektor Pariwisata Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pedagang Souvenir Di Taman Wisata Istana Maimoon)*, 2021

Setiyanti, Dian Widya , *Dampak Pariwisata Terhadap Peluang Usaha dan Kerja Luar Pertanian di Daerah Pesisir*, 2011.

D. Jurnal

Antaman, Dewa made aris, Ni nyoman yuliarini, I ketut Djayastra; ‘ *Analisis Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar* ’; E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana 4.02 2015

Danil, Mahyu, “*Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen*”, Journal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh, Vol. IV No. 7: 9

Ningsih, Ni Wayan Ariyoshi Sastra, dan Ida Ayu Suryasih , *Dampak Sosial Ekonomi Pariwisata Terhadap Pedagang Souvenir di Daya Tarik Wisata Pura Gunung Kawi TampakSiring Gianyar*, Jurnal destinasi pariwisata, Vol 6 No 01, 2018

