

## Modal Sosial Dan Strategi Bertahan Pedagang Di Masa Pandemi COVID-19 (Studi Kasus pada Pedagang di Daerah Wisata Pantai Kota Padang)

Zeni Eka Putri<sup>1</sup>, Azwar<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Universitas Padjadjaran; <sup>2</sup>Universitas Andalas  
 zeniekaputri@gmail.com<sup>1</sup>; azwar.fisip@gmail.com<sup>2</sup>

### ABSTRAK

Pandemi covid-19 mempengaruhi berbagai aspek kehidupan di Kota Padang, termasuk pada pedagang yang berjualan di daerah wisata. Kegiatan *leisure time* seperti berwisata menjadi berkurang. Ini berdampak terhadap pedagang di lokasi wisata yang mengharapkan wisatawan yang datang berkunjung dan berbelanja. Berdasarkan Peraturan Walikota Padang No. 49 Tahun 2020 pasal 30 mengenai pola hidup baru di kedai/warung tradisional/PKL, sudah diatur berbagai macam aspek yang harus dipatuhi. Dari berbagai aturan tersebut, sudah tentu selama masa pandemi pedagang khususnya di daerah wisata pantai di Kota Padang mengalami penurunan pendapatan. Pedagang harus memiliki strategi tertentu agar tetap bisa bertahan pada masa pademi. Selain pemberian bantuan yang bersifat eksternal dari pemerintah, perlu juga dilihat modal sosial yang dimiliki oleh pedagang sehingga kedepannya tetap mampu bertahan di masa pandemi. Tujuan dari penelitian adalah; 1) Untuk mengidentifikasi modal sosial pedagang pada masa pandemi covid-19; 2) Untuk mendeskripsikan strategi bertahan pedagang pada masa pandemi covid-19. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif. Lokasi penelitian adalah daerah wisata pantai Kota Padang, khususnya pedagang daerah wisata Pantai Purus dan Pantai Air Manis. Penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. Informan penelitian adalah 30 orang. Dari penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa pedagang di Pantai Purus maupun di Pantai Air Manis sudah memiliki modal sosial pada 3 aspek yaitu personal relationships, social network support, serta trust and cooperative norms. Akan tetapi, belum terlihat pada aspek *civic engagement*. Adapun strategi bertahan pedagang adalah dengan memberikan diskon, mengurangi jumlah barang dagangan, memiliki usaha sampingan, memberikan gaji karyawan berdasarkan pendapatan harian.

**Kata kunci:** Modal Sosial, Strategi Bertahan, Pedagang

### ABSTRACT

*The covid-19 pandemic give effects on various aspects of life in Padang city, including sellers in tourism area. Activities that are just leisure time such as traveling are reduced. This certainly has an impact for income of sellers. Moreover, the Mayor of Padang Regulation No. 49 of 2020 article 30 concerning a new lifestyle in traditional shops/street vendors, which has regulated various aspects that must be obeyed and limits the movement of sellers/visitors. Sellers must have a certain strategy in order to survive during the pandemic. In addition to providing external assistance from the government, it is also necessary to look at the social capital owned by sellers so that in the future they will be able to survive during the pandemic. The objectives of the research are; 1) To identify the social capital of sellers during the covid-19 pandemic; 2) To describe sellers' survival strategies during the covid-19 pandemic. The method used is a qualitative method. This research have 30 informans. The object of research is sellers in the Purus Beach area and Air Manis beach area. The results of this research are; 1) Sellers have social capital from 3 aspects, namely Personal Relationships, Social Network Support, also Trust and Cooperative Norms; 2) They have a defensive strategy which consists of an active strategy and a passive strategy.*

**Keywords:** Social Capital, Defensive Strategy, Sellers

## PENDAHULUAN

Menurut *World Health Organization* (WHO), covid-19 adalah penyakit menular yang disebabkan oleh jenis corona virus yang baru ditemukan. Virus baru dan penyakit yang disebabkan ini tidak dikenal sebelum mulainya wabah di Wuhan, Tiongkok, bulan Desember 2019 (who.int). Akibat dari kasus tersebut, Kota Wuhan sempat memberlakukan *lockdown* di daerahnya. Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) juga telah menyatakan bahwa wabah virus corona China sebagai darurat kesehatan global atau *Public Health Emergency of International Concern* (PHEIC) pada 30 Januari 2020. PHEIC diartikan sebagai peristiwa luar biasa yang menjadi risiko kesehatan publik bagi negara lain melalui penyebaran penyakit internasional, serta memerlukan respons internasional yang terkoordinasi (kompas.com). Terkait dengan dampak pandemi covid-19, Sri Mulyani (Menteri Keuangan RI) , dalam wawancara tempo pada 1 April 2020 menyatakan bahwa terdapat empat sektor yang paling tertekan akibat wabah virus corona Covid-19 di Indonesia yaitu rumah tangga, UMKM, korporasi, dan sektor keuangan. Selain itu Sri Mulyani juga mengungkapkan:

*“Kemampuan UMKM ketika terjadi krisis pada 1997 hingga 1998 sangat berbeda dengan sekarang sebab saat itu sektor ini masih mampu bertahan untuk menghadapi kondisi tersebut tahun 1997 sampai 1998 UMKM justru masih resilience tapi dalam COVID-19 ini justru terpukul paling depan karena tidak ada kegiatan masyarakat. Sementara itu pada sektor korporasi yang akan paling terganggu aktivitas ekonominya adalah manufaktur, perdagangan, transportasi, serta akomodasi seperti perhotelan dan restoran”.*

Akibat Pandemi covid-19, Provinsi Sumatera Barat juga sudah melaksanakan PSBB tahap 1 sampai tahap 3. Tahap 1 berlangsung pada tanggal 22 April 2020- 5 Mei 2020 , Tahap 2 berlangsung dari 6 Mei sampai 29 Mei 2020, dan tahap 3 berlangsung dari 30 Mei Sampai 7 Juni 2020. Pada perpanjangan tahap 3, ada satu daerah yang sudah memasuki new normal yaitu Kota Bukittinggi. Pemerintah Kota Padang juga mengikuti aturan PSBB Provinsi Sumatera Barat sampai pada tahap III. Setelah PSBB tahap III

pada 7 Juni 2020, maka Kota Padang memasuki masa transisi new normal 8- 12 Juni 2020. Pada masa transisi tersebut makan dilakukan sosialisasi mengenai Peraturan Walikota Padang No. 49 Tahun 2020 tentang Pola Hidup Baru dalam Masa Pandemi Corona Virus Disesase 2019 yang dilaksanakan pada 8-12 Juni 2020. Pemberian sanksi dimulai pada tanggal 13 Juni 2020 (<http://corona.padang.go.id/>).

Di Kota Padang, Pandemi covid-19 tentu sudah mempengaruhi berbagai aspek kehidupan, termasuk pada pedagang yang berjualan di daerah wisata. Semenjak pandemi, banyak aktivitas yang dilakukan masyarakat dari rumah, seperti contohnya bekerja dari rumah (*work from home*), sekolah ataupun kuliah secara online, serta membatasi berbagai kegiatan ke luar rumah untuk menghindari virus corona ini. Kegiatan yang bersifat sekedar *leisure time* seperti berwisata menjadi berkurang. Sehingga itu tentu juga berdampak terhadap pedagang di lokasi wisata yang mengharapkan wisatawan yang datang berkunjung dan berbelanja.

Berdasarkan Peraturan Walikota Padang No. 49 Tahun 2020 pasal 30 mengenai pola hidup baru di kedai/warung tradisional/PKL, sudah diatur berbagai macam aspek yang harus dipatuhi. Pasal 30 mengatur tentang pelaksanaan pola hidup baru bagi pedagang pada saat pandemi seperti;

- a) Pedagang ataupun pengunjung wajib memakai masker saat berada pada kedai/warung tradisional/ PKL;
- b) menyediakan tempat cuci tangan pakai sabun dengan perbandingan 1:25;
- c) menyediakan hand sanitizer setiap sudut yang mudah dijangkau pengunjung;
- d) menjaga jarak aman paling sedikit 1 m antar pengunjung;
- e) khusus PKL yang menjual makanan mengutamakan *take away*;
- f) orang yang mengalami demam atau batuk/ pilek/ nyeri tenggorokan/ sesak napas/ bersin. Pada pasal 31 juga diatur tentang perilaku pola hidup baru di daerah wisata diantaranya pada poin a yaitu memastikan jumlah pengunjung tidak melebihi 50% dari kapasitas pengunjung normal.

Berdasarkan penelitian Octaviani (2020:27) terhadap pedagang tradisional suku Minangkabau di Thamrin city, perlu adanya

strategi bagi pedagang tradisional untuk beradaptasi selama pandemi. Beberapa strategi adalah strategi aktif, strategi pasif, dan strategi jaringan. Selain itu, berdasarkan Beni Dwi Kora dkk (2020: 356), penelitian UMKM dan Pedagang kecil tentu saja tidak akan bisa bertahan sendiri pada krisis global kali ini yang begitu kompleks karena ketidakpastian yang sangat tinggi. Maka diperlukan dukungan semua stakeholder bisnis yaitu pelaku usaha, investor, kreditur, masyarakat dan pemerintah untuk bersama-sama bangkit bersatu bersama melawan pandemic Covid-19 dan efek krisis global yang dibawanya. Selain itu, berdasarkan hasil penelitian Tri Uswatun Hasanah (2020:68) diketahui bahwa modal sosial memiliki kontribusi positif bagi PKL dalam strategi kelangsungan usaha menghadapi dampak akibat dari pandemi covid-19. Strategi PKL dalam mempertahankan kelangsungan usaha terkait dengan kelangsungan produksi, pemasaran, dan permodalan.

Kota Padang merupakan daerah yang memiliki daerah pantai sehingga objek wisata ini memiliki daya tarik sendiri. Pedagang-pedagang bisa ditemukan di daerah pantai ini. Daerah wisata pantai Kota Padang yang menjadi lokasi penelitian adalah pantai purus dan pantai air manis. Disaat masa pandemi yang belum juga usai, dan berbagai pembatasan masih dilakukan, tentu para pedagang perlu menerapkan berbagai strategi untuk bertahan sehingga tidak gulung tikar. Selain pemberian bantuan yang bersifat eksternal dari pemerintah, perlu juga dilihat modal sosial yang dimiliki oleh pedagang sehingga kedepannya tetap mampu bertahan di masa pandemi. Modal sosial menurut Sigler (dalam Motkuri 2018), ada 4 aspek dalam modal sosial yaitu personal relationship, social network support, civic engagement, serta trust and cooperative norm. Tujuan dari penelitian yaitu; 1) Untuk mengidentifikasi modal sosial pedagang pada masa pandemi covid-19; 2) Untuk mendeskripsikan strategi bertahan pedagang pada masa pandemi covid-19.

## METODE

Dalam melakukan penelitian menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian ilmu-

ilmu sosial. Data yang dikumpulkan dan dianalisis biasanya terdiri dari dua hal yaitu kata-kata (lisan maupun tulisan) dan perbuatan-perbuatan manusia. Dengan arti kata, dalam penelitian kualitatif tidak menganalisis angka-angka (Afrizal, 2014:13). Lokasi penelitian daerah wisata pantai dalam penelitian ini adalah Pantai Purus dan Pantai Air Manis Kota Padang. Penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu menetapkan kriteria tertentu terhadap informan yang diteliti. Adapun kriteria dari informan pelaku penelitian ini adalah; 1) Pedagang tetap yang berjualan di daerah wisata Pantai Kota Padang; 2) Sudah berjualan minimal 2 tahun. Adapun informan pengamat adalah dinas yang terkait seperti Dinas Pariwisata, Dinas Koperasi dan UMKM, serta pihak kelurahan. Total informan dalam penelitian ini berjumlah 30 orang.

Dalam pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara mendalam dan observasi terlibat. Model analisis data yang dilakukan pada penelitian ini adalah model interaktif Miles dan Huberman. Reduksi data dan penyajian data dengan memperhatikan hasil dari data yang dikumpulkan, kemudian pada proses penarikan kesimpulan dan verifikasi (Miles dan Huberman, 1992:18).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Kondisi Pedagang Wisata Pantai di Masa Pandemi covid-19

Pandemi covid-19 memberi dampak kepada pedagang yang berjualan di daerah wisata pantai, baik itu Pantai Purus ataupun Pantai Air Manis. Pandemi secara langsung berdampak kepada angka kunjungan ke daerah wisata tersebut. Berbagai aturan yang telah ditetapkan oleh pemerintah untuk membatasi gerak masyarakat sehingga tidak banyak mobilitas yang terjadi. Hal ini berguna untuk menekan laju kenaikan covid-19. Para wisatawan tidak sebanyak pada hari-hari biasanya. Sehingga pedagang yang berjualan di sekitaran pantai juga merasakan dampaknya.

Pada daerah pantai purus, pedagang yang berjualan baik berjualan makanan yang diujakan menggunakan gerobak/ gendongan seperti kue pukis ataupun kacang rebus, pedagang yang berjualan dengan becak motor biasanya berjualan

aneka minuman, pedagang yang memang berjualan makanan secara menetap pada pinggir pantai dengan payung-payung di sepanjang pantai purus. Pedagang payung ini menjajakan makanan seperti pensi, kerupuk kuah, langkitang, nasi goreng, mie goreng, ceker pedas, minas (mie nasi goreng), pisang bakar dan aneka makanan dan minuman lainnya. Adalagi pedagang yang punya tempat makan permanen di seputaran pantai, biasanya berbentuk “kafe-kafe kekinian” dengan menu-menu yang disesuaikan dengan selera anak muda. Selain itu ada juga yang berjualan lontong dan gorengan. Pedagang-pedagang di Pantai Purus bervariasi. Tidak hanya makanan, di daerah Pantai Purus juga menjajakan jasa seperti sewa sepeda dan sewa layang-layang.

Berdagang dijadikan sebagai usaha utama untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Bagi pedagang yang memiliki tempat berjualan permanen di sekitaran daerah Pantai Purus, mereka ada yang menyewa dan ada yang milik pribadi. Bagi yang tempat usaha sewa, biasanya sewa per tahun berkisar Rp10-15 juta. Rata-rata apabila yang berjualan disana orang asli purus, tidak ada bayar sewa.

Pada masa pandemi, pendapatan pedagang turun drastis sekitar 30-80%. Apabila sebelum pandemi, saat tidak ada berbagai pembatasan dan banyak wisatawan, setiap hari akan ada jual beli pedagang. Akan tetapi, pada saat pandemi, berbagai kegiatan diatur pemerintah, sehingga berdampak juga bagi pedagang. Apalagi, biasanya hari-hari libur pada Sabtu dan Minggu merupakan hari dimana pedagang bisa melakukan jual beli lebih banyak dari hari biasanya, akan tetapi semenjak pandemi, hal ini tidak terlalu berpengaruh secara signifikan kepada pedagang. Apalagi semenjak pandemi, wisatawan yang menggunakan bus-bus pariwisata tidak terlalu ramai. Lebih banyak wisatawan dengan kendaraan pribadi, akan tetapi tidak semua wisatawan yang datang berbelanja. Mereka (wisatawan) terkadang ada yang datang membawa makanan sendiri, membawa air minum sambal menikmati pantai, sehingga terkadang tidak ada jual beli..

Bagi pedagang yang berjualan makanan dan menyediakan tempat untuk makan, terkadang kesulitan dalam menjalankan usaha dengan menerapkan protokol kesehatan sesuai dengan

himbauan dari Walikota Padang. Seperti penyediaan tempat cuci tangan, ataupun jarak antar pengunjung saat makan. Apalagi pengunjung yang datang beramai-ramai bersama keluarga (rombongan), mereka akan memilih untuk duduk pada satu meja atau duduk berdekatan. Sehingga prokes jaga jarak tidak selalu bisa terlaksana.

Selama pandemi tidak hanya pedagang yang berjualan makanan saja yang terkena imbas, begitupun yang menjajakan jasa sewa, seperti sewa mobil-mobilan ataupun skuters yang biasanya pengguna jasanya adalah anak-anak. Biasanya sewa sejam Rp50 ribu, sewa setengah jam Rp25 ribu, ini bisa di nego misalnya setengah jam sewa hanya 20 ribu saja. Akan tetapi tetap pendapatan merosot, susah mendapatkan penyewa. Biasanya sehari bisa mendapatkan Rp200-300 ribu/hari, akan tetapi saat ini untuk mendapatkan Rp50 ribu saja susah untuk saat ini.

Selain itu, pada masa pandemi, pedagang yang biasanya menjadikan kegiatan berdagang di Pantai Purus sebagai mata pencarian utama. Selama masa pandemi, berusaha untuk mencari pemasukan dari sumber lain untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, karena mata pencarian utama tidak lagi mencukupi. Seperti disamping berjualan makanan, juga membuka usaha sampingan dengan karaoke untuk menarik pengunjung.

Di Pantai Air Manis pun, juga terdampak dengan pandemi covid-19, apalagi pada masa PPKM sempat ada pemberlakuan bahwa wisatawan yang boleh masuk ke tempat wisata hanya yang memiliki sertifikat vaksin, akan tetapi pada sekarang ini, aturan tersebut sudah tidak diberlakukan lagi. Pada Pantai Air Manis, dari hasil observasi terlihat bahwa juga ada variasi pedagang. Mulai dari pedagang makanan, pedagang pakaian bertuliskan malin kundang, pedagang souvenir kerang hias, dan juga yang menyewakan ATR dan penginapan. Apalagi tidak semua pedagang usaha yang dijalankan adalah milik sendiri, ada juga yang menyewa ke orang lain, seperti ATR ini. Pedagang juga mengalami penurunan pendapatan rata-rata hingga 50%.

Sama seperti yang terjadi dengan pedagang di Pantai Purus, pedagang Pantai Air Manis pun ada yang beralih pekerjaan. Misalnya, dari yang dulu berjualan souvenir baju malin kundang, sekarang

berhenti berjualan dan beralih pekerjaan menjadi pedangang sembako dan sayur-sayuran. Walaupun berganti pekerjaan dan mengharapkan tetap ada penghasilan, akan tetapi membuka toko sayuran sembako tidak membawa keuntungan di masa pandemi karena pembeli yang berhutang dan janji bayar beberapa hari kemudian.

Walaupun dalam kondisi pandemi, akan tetapi penerapan protokol kesehatan yang dilihat saat observasi lapangan semakin longgar, seperti tidak semua tempat makan di daerah Pantai Purus dan Air Manis menyediakan tempat cuci tangan. Lalu, masker juga tidak selalu di pasang. Masker digunakan oleh pedagang sewaktu-waktu, khususnya pada saat dilakukan razia. Begitupun dengan mengatur jarak duduk pengunjung tempat makan, kadang tidak lagi menjaga jarak seperti yang ditetapkan. Karena terkadang ada rombongan yang datang satu keluarga ingin duduk bersama, maka pedagang sungkan mengingatkan untuk mengatur jarak.

### **Modal Sosial Pedagang pada Masa Pandemi Covid-19**

Modal sosial dalam masa pandemi merupakan sebuah hal yang diperlukan agar pedagang dapat bertahan dari masa-masa sulit karena pandemi memang membawa penurunan pendapatan. Baik pedagang di Pantai Air Manis, maupun di Pantai Purus mereka sama-sama memiliki modal sosial dari berbagai aspek berikut.

#### **Aspek *Personal Relationship***

Aspek ini mengacu pada "struktur dan sifat dari hubungan pribadi orang", dan berkaitan dengan siapa orang tahu dan apa yang mereka lakukan untuk membangun dan mempertahankan hubungan pribadi mereka. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, diketahui bahwa terdapat hubungan sosial yang terjalin. *Nuclear family* atau keluarga inti merupakan keluarga yang dibentuk dari ikatan perkawinan. Keluarga ini biasanya terdiri dari ayah, ibu dan anak-anak. Berdasarkan hasil penelitian di lapangan hubungan interaksi dalam keluarga inti bersifat asosiatif yaitu bentuk dari hubungan tersebut bersifat positif dan menghasilkan persatuan. Dari hasil penelitian yang dilakukan, hubungan pedagang lebih banyak dibangun untuk memperlancar usaha adalah dengan keluarga. Keluarga dianggap lebih bisa dipercaya saat

bekerja, tidak perlu digaji bulanan seperti mempekerjakan oranglain, dan lebih hati-hati dalam bekerja. Hubungan ini dijaga dengan baik sehingga kelangsungan usaha di masa pandemi tetap berlanjut. Sekalipun karyawan bukan berasal dari keluarga, tetap akan dicari hubungan-hubungan kekerabatannya seperti sesuku atau sekampung.

Untuk hubungan antar pedagang ataupun hubungan pedagang dengan perkumpulan ataupun organisasi tidak terlihat. Karena rata-rata pedagang baik di Pantai Purus ataupun di Pantai Air Manis tidak tergabung pada sebuah perkumpulan/ikatan/ organisasi pedagang. Sehingga pedagang lebih banyak fokus untuk hubungan-hubungan kerja yang bersifat kekeluargaan saja.

#### ***Sosial Network Support***

Merujuk pada "tingkat sumber daya atau dukungan yang dapat dilakukan seseorang menarik dari hubungan pribadi mereka", tetapi juga mencakup apa yang dilakukan untuk orang lain secara pribadi.

Kerjasama anggota keluarga untuk mempertahankan pendapatan

Dari hasil penelitian yang dilakukan terdapat hubungan asosiatif berupa kerjasama dalam jaringan keluarga pedagang. Keluarga ikut membantu baik pekerjaan dengan memberikan sumbangsiah tenaga. Biasanya, keluarga seperti istri, suami ataupun anak ikut membantu baik sebagai pelayan saat berdagang juga bertujuan untuk menekan pengeluaran. Karena kalau mempekerjakan orang lain, maka harus mengeluarkan lagi jatah gaji bagi pekerja. Ini terjadi baik pada pedagang Pantai Purus maupun pedagang Pantai Air Manis. Keluarga inti seperti suami atau anak dianggap bisa memberikan bantuan secara "cuma cuma" sehingga bisa menekan pengeluaran.

Selain keluarga inti, pedagang juga mempekerjakan *dunsanak* di lingkaran keluarga luas mereka. Seperti kemenakan mereka yang belum memiliki pekerjaan lain, maka dipekerjakan bersama untuk berjualan di daerah wisata pantai. Keluarga dianggap lebih paham dengan kondisi selama pandemi. Sehingga untuk memberikan upah apabila jual beli tidak seberapa di masa pandemic, karyawan akan maklum. Karena dianggap memahami kondisi dan situasi

yang terjadi. Sehingga pedagang di kawasan wisata pantai tetap bisa mempertahankan karyawan.

Selain untuk membantu dalam berdagang, keluarga juga bisa dijadikan sebagai tempat untuk *basalang tenggang*. Maksudnya disini apabila modal habis untuk berjualan, maka dipinjam uang dari keluarga dulu agar tetap bisa berjualan di hari berikutnya. Apabila nanti sudah balik modal, maka uang yang dipinjamkan akan dikembalikan lagi. Permasalahannya adalah memang tidak uang penuh yang bisa dipinjamkan untuk modal. Misalnya kalau modal berdagang makanan Rp500ribu/ hari, biasanya akan meminjam 10% saja dari keluarga, yaitu sekitar Rp 100 ribu. Selain sebagai karyawan, keluarga juga berperan membantu dalam memperoleh penghasilan tambahan sehingga walaupun dari usaha pokok sedang mengalami penurunan penghasilan, akan tetapi bisa dibantu dengan pendapatan dari usaha sampingan.

#### **Adanya julo-julo pedagang**

Pada masa pandemi ini, tidak selalu pedagang mendapatkan keuntungan, terkadang malah merugi sehingga perlu tambahan modal untuk tetap bisa menjalankan usaha ke depannya. Ada kalanya karena berbagai keterbatasan yang dimiliki, pedagang lebih memilih mengikuti *julo-julo*. Akan tetapi, maksud dari *julo-julo* disini bukan seperti arisan biasa. Akan tetapi pedagang meminjam kepada “bandar *julo-julo*” misalnya Rp500 ribu rupiah, nanti uang *julo-julo* akan diberikan sebesar Rp450 ribu (uang yang diterima tidak utuh). Setelah itu, diberikan jangka angsuran beberapa bulan tergantung kesepakatan antara kesepakatan dan “bandar” tersebut. Walaupun terkesan “merugi di awal” karena jumlah pinjaman tidak sesuai dengan yang diterima, akan tetapi karena terdesak kebutuhan, maka pedagang tetap meminjam ke “bandar *julo-julo*” ini.

#### **Adanya akses informasi terhadap bantuan-bantuan pandemi dan akses pinjaman, tetapi belum merata.**

Selama masa pandemi terdapat berbagai informasi yang diperoleh masyarakat. Akan tetapi, walaupun ada akses informasi, akan tetapi bantuan tersebut tidak dapat diberikan merata kepada semua, karena sifatnya hanya bantuan

pandemi covid-19 secara umum. Tidak ditujukan khusus kepada pelaku usaha. Untuk bantuan-bantuan usaha salami pandemi, rata-rata informan tidak memperoleh bantuan tersebut. Selain itu, beberapa pedagang bisa mengajukan dana pinjaman ke KUR atau bank, akan tetapi akses hanya terbatas.

#### ***Trust and Cooperative Norm***

Ini mengacu pada kepercayaan dan norma kerja sama atau nilai-nilai yang membentuk cara orang berperilaku terhadap satu sama lain dan sebagai anggota masyarakat. Kepercayaan dan nilai-nilai yang bermanfaat bagi masyarakat secara keseluruhan (seperti misalnya solidaritas dan kesetaraan) dapat tentukan berapa banyak orang dalam suatu masyarakat yang mau bekerja sama satu sama lain.

Kepercayaan yang terbentuk pada pedagang adalah bersifat askriptif

Merupakan kepercayaan ini muncul karena adanya kedekatan hubungan yang diperoleh karena adanya ciri-ciri yang melekat pada pribadi, seperti latar belakang etnis, keturunan dan latar belakang kekerabatan. Biasanya kepercayaan askriptif ini dapat dilihat pada perekrutan karyawan yang membantu dalam bekerja. Tidak hanya karena masalah meringankan pengeluaran, mempekerjakan keluarga dalam berdagang dianggap lebih aman dan tidak akan berlaku curang saat bekerja. Akan tetapi, tidak terlihat adanya bentuk kepercayaan prososial (yaitu kepercayaan terbentuk dari proses interaksi sosial yang dibangun oleh aktor yang terlibat).

#### **Adanya solidaritas sesama pedagang**

Dalam hal solidaritas, lebih ditemukan kepada pedagang yang menjajakan jasa, seperti sewa ATR, sewa sepeda, dan lain sebagainya. Karena sistem sewa ini, terkadang tidak semua yang memberikan jasa sewa mendapatkan penyewa. Sebagai contoh sewa ATR di Pantai Air Manis, terkadang ada penjaja jasa sewa yang belum mendapatkan penyewa. Sebagai bentuk solidaritas, ada semacam aturan tidak tertulis, agar memberikan giliran secara bergantian. Penjaja sewa terkadang mengarahkan calon penyewa ke sewa ATR lain yang masih sepi sehingga sama-sama mendapat penghasilan.

Akan tetapi, memang solidaritas seperti ini tidak terdapat pada semua pedagang.

Pada pedagang di Pantai Purus, khususnya yang berdagang makanan di tenda-tenda, ataupun memiliki tempat usaha makanan lainnya, mereka akan menyediakan tempat parkir persis di depan tempat berdagang, adapun tempat berdagang itu berdempetan satu sama lain. Disini juga ada aturan yang sama-sama dipatuhi oleh pedagang yaitu pembeli hanya boleh memarkir kendaraan di depan tempat pedagang yang dituju. Misalnya, pembeli ingin berbelanja pada pedagang di payung Pantai Purus (biasanya pedagang yang berjualan langkitang, pensi, kerupuk mie dll), maka pembeli harus parkir di depan tempat penjual. Apabila parkir penuh, dan hanya ada parkir di sebelah (tempat penjual yang berbeda), maka diarahkan untuk duduk pada payung dan berbelanja di tempat kendaraan terparkir tersebut.

Pada penelitian ini belum terlihat adanya *Civic Engagement* yang merujuk pada "tindakan dan perilaku yang dapat dilihat sebagai berkontribusi positif terhadap kehidupan kolektif suatu komunitas atau masyarakat". Belum ada aksi-aksi yang bersifat sukarela maupun aksi-aksi secara bersama pedagang di masa pandemi terkait dengan upaya bertahan pedagang di masa pandemi. Kegiatan-kegiatan yang dilakukan lebih banyak bersifat personal dan tidak juga terorganisir dalam suatu badan ataupun organisasi.

Strategi Bertahan Pedagang pada Masa Pandemi Covid-19

### 1. Memberikan diskon

Bagi pedagang, berbagai strategi dilakukan untuk tetap bisa menarik pelanggan untuk berkunjung dan berbelanja, seperti:

Memberikan diskon bagi pelanggan, maksudnya pembeli yang sudah sering berbelanja di tempat pedagang tersebut. Ini bertujuan untuk menjaga hubungan antara penjual dan pelanggan dengan harapan pelanggan di kesempatan-kesempatan berikutnya tetap datang berbelanja.

Memberi diskon yang dilakukan adalah khusus membeli dalam jumlah tertentu atau nominal tertentu. Contohnya, salah seorang pedagang yang berjualan pakaian di Pantai Purus memberikan diskon 10% apabila pembeli berbelanja minimal dua pasang pakaian. Lainnya,

pedagang kue pukis memberikan tambahan gratis 1 buah kue pukis apabila berbelanja minimal Rp20 ribu.

Memberikan diskon 10% kepada pembeli yang sudah vaksin, minimal vaksin pertama.

### 2. Mengurangi jumlah barang dagangan

Mengurangi stok harian barang dagangan dilakukan karena semakin sedikitnya pembeli. Khususnya pada pedagang yang berjualan makanan, kalau seandainya stok makanan sehari tidak habis, maka akan merugikan karena apabila dijual pada hari berikutnya sudah menurunkan kualitas makanan. Misalnya di Pantai Purus, seorang pedagang yang berjualan sandwich, apabila biasanya sehari bisa menghabiskan 10 bungkus roti dan tiga papan telur, kondisi hari ini hanya bisa menghabiskan 3 bungkus roti dan setengah papan telur. Adalagi misalnya pedagang kelapa muda, biasanya disediakan 50 kelapa muda, biasanya akan laku 40 buah perhari, sekarang disediakan 10 buah kelapa muda, belum tentu akan terjual semua. Akan tetapi, pengurangan stok jumlah barang dagangan tidak berlaku bagi pedagang lainnya, seperti pedagang pakaian. Karena pedagang tidak akan mengalami kerugian walaupun barang dagangan belum laku. Memiliki usaha sampingan

Saat penghasilan utama dirasa tidak cukup lagi karna efek pandemi. Maka pedagang akan membuka usaha sampingan. Biasanya usaha yang dipilih adalah yang bisa balik modal, sehingga tetap bisa diputar uang hasil dagang untuk modal di hari berikutnya.

### Memberikan gaji karyawan berdasarkan pendapatan harian

Pedagang yang berjualan baik di Pantai Purus maupun di Pantai Air Manis ada juga yang mempekerjakan karyawan dengan sistem harian. Sehingga dijelaskan kepada karyawan bahwa gaji harian yang diperoleh tergantung jual beli di hari itu, apabila jual beli banyak, maka gaji karyawan per hari juga bisa mencapai maksimal Rp100 ribu- Rp150ribu, akan tetapi apabila jual beli sepi, karyawan bisa dapat Rp50 ribu bahkan hanya 10 ribu sehari. Sebelumnya diberikan pengertian ke karyawan, apabila menerima dengan kondisi seperti ini silahkan bertahan, apabila tidak maka karyawan diperbolehkan untuk mencari pekerjaan di tempat lain. Selain itu, biasanya ada ketentuan tertentu berapa

persentase gaji karyawan dengan penghasilan yang diperoleh pada hari itu. Sehingga memang penghasilan tiap hari tidak selalu sama.

Walaupun berbagai strategi bertahan telah dilakukan oleh pedagang, akan tetapi ada yang menjadi hambatan-hambatan yang terjadi dalam meningkatkan pendapatan pada masa pandemi. Karena berbagai aturan dan memang tidak banyaknya pengunjung, pedagang hanya bersifat pasif, menunggu pembeli yang datang menghampiri. Tidak ada yang mencoba berinovasi seperti aktif menggaet pembeli secara online atau menggunakan aplikasi.

### SIMPULAN

Dari penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa pedagang di Pantai Purus maupun di Pantai Air Manis sudah memiliki modal sosial pada 3 aspek yaitu personal relationships, social network support, serta trust and cooperative norms. Akan tetapi, belum terlihat pada aspek *civic engagement*. Kemudian, adapun strategi bertahan pedagang adalah dengan memberikan diskon, mengurangi jumlah barang dagangan, memiliki usaha sampingan, memberikan gaji karyawan berdasarkan pendapatan harian. Beberapa saran yang peneliti berikan adalah sebagai berikut: 1) Pedagang memaksimalkan modal sosial yang dimiliki khususnya social network support sehingga dapat bertahan dimasa pandemic; 2) Perlu adanya pendampingan dari para pihak (dinas terkait) kepada pedagang di daerah wisata pandai sehingga nantinya bisa berdaya dan mampu berinovasi; 3) Pedagang perlu mempertimbangkan penggunaan sosial media/ flatform online untuk meningkatkan penjualan.

### UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh informan yang telah bersedia mengalokasikan waktunya demi kelancaran penelitian ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah terlibat serta memberikan dukungan baik secara moril maupun materil.

### DAFTAR PUSTAKA

- Afrizal. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada
- Hasanah, Tri Uswatun dkk. 2020. "Modal Sosial dan Strategi Kelangsungan Usaha Sektor Informal Pedagang Kaki Lima pada Era Pandemi Covid-19". *Jurnal Socia: Ilmu-ilmu Sosial* (hal 68).
- Komara, Beni Dwi dkk. 2020. "Jalan Terjan UMKM dan Pedagang Kecil Bertahan di Tengah Pandemi Covid-19 dan Ancaman Krisis Global". *Jurnal Manajemen Bisnis Volume 17 Nomor 3, Juli 2020* (hal 356)
- Motkuri, Venkatanarayana.(2018). *Some Notes on the Concept of Social Capital: A Review of Perspectives, Definitions, and Measurement*. MPRA Paper No.86362, 25 April 2018
- Octaviani, Ismi dkk. 2020. "Strategi Adaptasi Pedagang Tradisional Saat Masa Pandemi Covid-19". *Jurnal Edukasi IPS Volume 4 Nomor 2, Agustus 2020* (hal 27)
- Peraturan Walikota Padang No. 49 Tahun 2020  
Intruksi Menteri Dalam Negeri Nomor 28 Tahun 2021
- <https://bisnis.tempo.com>  
<http://corona.padang.go.id> [kompas.com](https://kompas.com) [who.int](https://who.int)