

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Nafkah secara umum merupakan kewajiban seorang suami pada keluarga yang mana hal ini ada 2 bentuk yaitu nafkah lahir dan batin, dalam pembahasan konteks penelitian kali ini saya minitik beratkan pada nafkah lahir. Menurut istilah sendiri nafkah adalah pengeluaran atau sesuatu yang dikeluarkan oleh seorang untuk orang-orang yang menjadi tanggung jawabnya.

Kewajiban nafkah tersebut telah tercantum dalam sumber hukum Islam al Quran dan al hadits, diantaranya:

ابْدَأْ بِنَفْسِكَ فَتَصَدَّقْ عَلَيْهَا، فَإِنْ فَضَلَ شَيْءٌ فَلِأَهْلِكَ، فَإِنْ فَضَلَ عَنْ أَهْلِكَ

شَيْءٌ فَلِذِي قَرَابَتِكَ، فَإِنْ فَضَلَ عَنْ ذِي قَرَابَتِكَ شَيْءٌ فَهَكَذَا وَهَكَذَا

"Gunakanlah ini untuk memenuhi kebutuhanmu dahulu, maka bersedekahlah dengannya untuk mencukupi kebutuhan dirimu. Jika masih berlebih, berikanlah kepada keluargamu. Jika masih berlebih, berikanlah kepada kerabatmu. Jika masih berlebih, berikanlah kepada ini dan itu." (HR Muslim).

الرِّجَالُ قَوُّمُونَ عَلَى النِّسَاءِ بِمَا فَضَّلَ اللَّهُ بَعْضَهُمْ عَلَى بَعْضٍ وَبِمَا أَنْفَقُوا مِنْ أَمْوَالِهِمْ

"Kaum laki-laki itu adalah pemimpin bagi kaum wanita, oleh karena Allah telah melebihkan sebagian mereka (laki-laki) atas sebahagian yang lain (wanita), dan karena mereka (laki-laki) telah menafkahkan sebagian dari harta mereka." (QS An-Nisaa: 34).¹

WHO (World Health Organization atau Badan Kesehatan Dunia) secara resmi mendeklarasikan virus corona (COVID-19) sebagai pandemi pada tanggal 9 Maret 2020. Artinya, virus corona telah menyebar secara luas di dunia. Istilah pandemi terkesan menakutkan tapi sebenarnya itu tidak ada kaitannya dengan keganasan penyakit tapi lebih pada penyebarannya yang meluas. Ingat, pada umumnya virus corona menyebabkan gejala yang ringan atau sedang, seperti demam dan batuk, dan kebanyakan bisa sembuh dalam beberapa minggu. Tapi bagi sebagian orang yang berisiko tinggi (kelompok lanjut usia dan orang dengan masalah kesehatan menahun, seperti penyakit jantung, tekanan darah tinggi, atau diabetes), virus corona dapat menyebabkan masalah kesehatan yang serius. Kebanyakan korban berasal dari kelompok berisiko itu. Karena itulah penting bagi kita semua untuk memahami cara mengurangi risiko, mengikuti perkembangan informasi dan tahu apa yang dilakukan bila mengalami gejala. Dengan demikian kita bisa melindungi diri dan orang lain.²

¹ M. Ali Hasan, *Pedoman Hidup Berumah Tangga dalam Islam*, (cet.II; Jakarta:Prenada Media Grup,2006). Hal. 35

² Satgas Penanganan COVID-19, "Apa Yang Dimaksud Pandemi", diakses dari <https://covid19.go.id/tanya-jawab?search=Apa-yang-dimaksud-dengan-pandemi>, pada tanggal 21 Februari 2021 pukul 21.00

Selanjutnya dalam konteks penelitian bagaimana strategi pemenuhan nafkah keluarga pada masa pandemi, yang mana hal ini banyak sekali kendala-kendala yang terjadi di lapangan seperti adanya Pembatasan Sosial Bersekala Besar (PSBB), Lockdown, Diwajibkannya protocol kesehatan secara ketat contoh: mencuci tangan, menggunakan masker, menjaga jarak (3M), Diberlakukannya pembatasan jam buka tutup bagi pedagang dll. Dalam hal ini penelitian akan berpusat pada bagaimana masyarakat khususnya Pedagang kaki lima GOR Joyoboyo untuk memberikan nafkah pada keluarga di tengah banyaknya kendala-kendala pada masa pandemi seperti ini.

B. Fokus Penelitian

Agar pembahasan yang ada dalam penulisan ini sesuai dengan target penelitian dan untuk memudahkan dalam memilih data yang terkumpul dilapangan, maka peneliti menetapkan fokus penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana problematika para pedagang dalam pemenuhan nafkah keluarga pada masa pandemi di GOR Joyoboyo Kota Kediri.
2. Bagaimana strategi para pedagang agar dapat memenuhi nafkah keluarga pada masa pandemi.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian dan fokus penelitian di atas, maka penulisan ini bertujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui problematika para pedagang kaki lima di GOR Joyoboyo Kota Kediri dalam pemenuhan nafkah keluarga pada masa pandemi.
2. Untuk mengetahui strategi para pedagang agar dapat memenuhi nafkah keluarga pada masa pandemi.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik, diantaranya bermanfaat sebagai berikut:

1. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran terhadap lembaga-lembaga yang berfokus pada penyelesaian pandemi seperti : Satgas Covid-19, Pemerintahan ataupun Organisasi yang aktif dalam membantu masyarakat.
2. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi pertimbangan masyarakat dalam memilih strategi berdagang pada masa pandemi.
3. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi solusi bagaimana agar tetap dapat memenuhi nafkah keluarga pada masa pandemi.

E. Definisi Oprasional

1. Strategi Pemenuhan Nafkah

Strategi pemenuhan nafkah adalah rencana yang cermat mengenai nafkah agar dapat memenuhi nafkah dalam keadaan dan kondisi apapun termasuk kondisi pandemi.

2. Nafkah Keluarga

Dalam kamus besar bahasa Indonesia, secara etimologi kata nafkah diartikan sebagai ,hak menafkahkan dan atau membelanjakan. Dalam tata bahasa Indonesia kata nafkah berarti belanja untuk hidup atau bekal hidup sehari-hari.³

Nafkah juga berarti belanja, maksudnya sesuatu yang diberikan oleh seorang suami kepada isteri, seorang bapak kepada anak, dan kerabat dari miliknya sebagai keperluan pokok bagi mereka dan juga memiliki tanggung jawab antara seorang pemilik dengan sesuatu yang dimilikinya.⁴

3. Masa Pandemi

Masa Pandemi adalah masa dimana ada wabah yang berjangkit serempak dimana-mana, meliputi daerah geografi yang luas. Selain menyerang kesehatan masa pandemi juga berdampak pada ekonomi masyarakat.

COVID-19 adalah penyakit menular yang disebabkan oleh jenis coronavirus yang baru ditemukan. Virus baru dan penyakit yang disebabkan ini tidak dikenal sebelum mulainya wabah di

³ Nafkah (Def 1) (n.n). *Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online*. Diakses melalui <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/nafkah>, 21 Februari 2021

⁴ Husain Syahatah. *Menjadi Kepala Rumah Tangga yang Sukses*, Terj. Arif Chasanul Muna, (cet.I;Jakarta: Gema Instan, 2000). Hal.22

Wuhan, Tiongkok, bulan Desember 2019. COVID-19 ini sekarang menjadi sebuah pandemi yang terjadi di banyak negara di seluruh dunia.⁵

F. Penelitian Terdahulu

Adapun beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini yaitu:

1. Indah Budiyantri, Arya Hadi Dharmawan (2018) “Strategi Nafkah Dan Relasi Sosial Petani Tebu (Studi Kasus: Desa Jenar, Kecamatan Jenar, Sragen)”. Disimpulkan bahwa strategi nafkah keluarga petani tebu sangat beragam, hal pertama yang dilakukan petani tebu kecil ketika menghadapi krisis adalah dengan berhutang pada juragan dan tidak meminjam pada bank dikarenakan tidak adanya jaminan sedangkan berhutang pada tetangga menjadi pilihan kedua dikarenakan kondisi ekonomi yang relatif sama.
2. Eko Sumartono, Yani Astria (2018) “Strategi Nafkah Petani Sawit Di Desa Penarik Kecamatan Penarik Kabupaten Mukomuko.” Disimpulkan bahwa strategi nafkah petani sawit ialah selain mereka bertani mereka juga punya beberapa penghasilan untuk nafkah keluarga diantaranya membuka toko, warung, bengkel dan

⁵ Kemenkes, “*Apa Coronavirus Dan Covid-19 Itu*”, diakses dari <https://www.kemkes.go.id/folder/view/full-content/structure-faq.html>, pada tanggal 21 Februari 2021 pukul 20.36

lain sebagainya. Pemerintah desa juga mengajak masyarakat untuk mengembangkan semua potensi yang ada di desa agar masyarakat mendapatkan pendapatan lebih.

3. Slamet Widodo (2017) “Strategi Nafkah Rumah Tangga Nelayan Dalam Menghadapi Kemiskinan” Disimpulkan bahwa Strategi nafkah yang dilakukan selama ini dapat dibedakan menjadi strategi ekonomi dan strategi sosial. Strategi ekonomi meliputi sektor perikanan dan sektor non perikanan. Pada sektor perikanan, nelayan miskin berusaha meningkatkan jumlah tangkapan dengan cara memperpanjang waktu tangkap dan memperluas wilayah tangkapan. Sedangkan upaya penghematan biaya dilakukan dengan mengoplos bahan bakar mesin yang seharusnya solar menjadi solar dan minyak tanah. Pola perpindahan ke sektor non perikanan juga mulai menggejala terutama pada generasi muda. Sedangkan strategi sosial yang dilakukan adalah dengan berhutang, menabung dan menggadaikan perhiasan.

G. Sistematika Penulisan

Bab I: Pendahuluan, yang membahas tentang: a) Konteks penelitian, b) Fokus penelitian, c) Tujuan penelitian, d) Kegunaan penelitian, e) Definisi operasional, f) Penelitian terdahulu, g) Sistematika penelitian.

Bab II: Kajian pustaka yang berisi tentang a) Pengertian pemenuhan nafkah keluarga b) Konsepsi nafkah pada masa pandemi.

Bab III: Metode Penelitian, yang membahas tentang: a) Jenis dan pendekatan penelitian, b) Lokasi penelitian, c) Kehadiran peneliti, d) Sumber data, e) Prosedur pengumpulan data, f) Teknik analisa data, g) Pengecekan keabsahan data, h) Tahap penelitian.

Bab IV: Paparan Hasil Penelitian dan Pembahasan: a) Setting penelitian, b) Paparan data dan temuan penelitian, c) Pembahasan.

Bab V: Penutup: a) Kesimpulan, b) Saran.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Pengertian Pemenuhan Nafkah Keluarga

Nafkah bisa dibagi menjadi 2: kepada diri sendiri dan kepada orang lain. Nafkah kepada orang lain bisa dikembangkan menjadi 3: kepada istri, kerabat dan benda milik. Maka bisa kita gabungkan bahwa nafkah itu terbagi menjadi 4 macam.

1. Nafkah Untuk Diri Sendiri

Diri sendiri dari manusia termasuk yang paling utama untuk mrmberi nafkah. Sebelum memberi nafkah kepada orang lain, hendaknya seorang memberikan nafkah dahulu kepada dirinya sendiri.

Hal ini sebagaimana dalam hadist Nabi ﷺ: *(Gunakanlah ini) untuk memenuhi kebutuhanmu dahulu, maka bersedekahlah dengannya untuk (mencukupi kebutuhan) dirimu. Jika masih berlebih, berikanlah kepada keluargamu, jika masih berlebih, berikanlah kepada kerabatmu jika masih berlebih, berikanlah kepada ini dan itu. (HR. Muslim no. 997).*⁶

⁶ Muslim bin Hajjaj an-Naisaburi, *Shahih Muslim*, (Baerut: Dar Ihya at-Turast), Juz 2, Hal. 692

2. Nafkah Untuk Istri

Para ulama menyebutkan bahwa sebab nafkah wajib kepada orang lain karena 3 hal: Pernikahan, kerabat dan kepemilikan.

Nafkah karena ikatan pernikahan ini adalah pemberian nafkah karena ikatan pernikahan yang sah. Bukan saja karena pernikahan yang masih utuh, tetapi juga pernikahan yang telah putus atau cerai dalam keadaan talak raj'i dan talak ba'in hamil.

Hukum memberi nafkah dari suami kepada istrinya adalah wajib. Untuk bentuk nafkah dari pernikahan yang telah bercerai dalam keadaan talak raj'i dan talak ba'in hamil, menurut malikiyah dan syafi'iyah hanya dibatasi berupa nafkah tempat tinggal saja.⁷

3. Nafkah Untuk Kerabat

Hubungan kekerabatan termasuk menjadi salah satu sebab wajibnya nafkah. hanya saja mereka berbeda pendapat terkait kerabat bagian mana yang wajib dinafkahi. bahkan hampir siap mazhab memiliki pandangan sendiri-sendiri dalam masalah ini.

Kalangan Malikiyyah berpendapat bahwa kerabat yang berhak mendapatkan nafkah hanya pada hubungan orang tua dan anak. Syafi'iyah berpendapat bahwa nafkah diberikan kepada

⁷ Maharati Marfuah. *Hukum Fiqih Seputar Nafkah*. (cet I: Jakarta: Rumah Fiqih Publishing, 2020). Hal. 17

hubungan orang tua dan anak serta cucu dan kakek. Adapun Hanafiyyah berpendapat yang mendapatkan nafkah karena kerabat bukan saja *ushul* dan *furu'* akan tetapi juga pada jalur ke samping (*hawasyi*) dan *dzawi al-arham*. sedangkan Hambali berpendapat lebih umum lagi asalkan pada jalur nasab⁸

a) Nafkah Orang Tua Kepada Anak

Secara umum orang tua wajib memberi nafkah kepada anak mereka, perintah nafkah orang tua kepada anak, dalilnya adalah ijma para ulama. Ibnu Munzir mengatakan ulama yang kami ketahui sepakat bahwa seorang lelaki wajib menanggung nafkah anak anaknya yang masih kecil yang tidak memiliki harta. dalam perinciannya ada beberapa hal yang dibahas Lebih Detail terkait Sampai kapan anak itu mendapatkan nafkah dari orangtuanya, Bagaimana jika anak itu miskin, Apakah sama antara anak laki-laki dan perempuan. ada 2 batasan untuk keadaan anak terkait wajib tidaknya nafkah teori orang tuanya. Batasan pertama usia Apakah anak sudah baligh atau belum, batasan kedua harta Apakah anak memiliki harta yang mencukupi kebutuhannya ataukah tidak memiliki harta sehingga masih bergantung pada orang lain.

⁸ Ibid. Hal. 18

Dari 2 batasan ini kita bisa mengelompokkan anak menjadi empat kategori:

- 1) anak yang belum baligh dan tidak memiliki harta
- 2) anak yang belum baligh dan memiliki harta
- 3) anak yang sudah baligh dan memiliki harta
- 4) anak yang sudah baligh dan tidak memiliki harta

Masing-masing memiliki hukum yang berbeda terkait kewajiban nafkah orang tua kepada anaknya.

Pertama, anak yang belum baligh dan tidak memiliki harta. Mayoritas ulama berpendapat memberi nafkah anak yang belum baligh hukumnya wajib atas orang tua yang mampu.

Kedua dan ketiga, anak belum baligh atau sudah baligh yang memiliki harta. Para ulama menegaskan, Apabila anak memiliki harta yang cukup untuk memenuhi seluruh kebutuhannya maka ayahnya tidak wajib menanggung nafkahnya. Maka jika anak itu memiliki harta, orang tua tak wajib menafkahi anaknya. tidak wajib bukan berarti tidak boleh kalau masih tetap dikasih makan, itu juga bagus.

Keempat, anak sudah baligh yang tidak memiliki harta. Untuk keadaan keempat ini ulama membagi menjadi

dua: 1. Anak perempuan. Mereka wajib dinafkahi ayahnya hingga dia menikah. 2. Anak laki-laki, ulama berbeda pendapat, apakah anak laki-laki suda baligh yang tidak memiliki harta dan pekerjaan, wajib dinafkahi ayahnya atau tidak.

Pendapat pertama, mayoritas ulama berpendapat bahwa kewajiban nafkah hanya sampai usia baligh untuk anak laki-laki dan sampai nikah untuk anak perempuan.

Pendapat kedua, orang tua tetap wajib memberikan nafkah kepada anaknya yang tidak memiliki harta dan pekerjaan, meskipun sudah baligh.⁹

b) Nafkah Anak Kepada Orang Tua

Pertama-tama yang harus kita sadari bersama adalah bahwa berbuat baik kepada orang tua itu sangat dianjurkan. Bahkan bakti kepada orangtua atau berbuat baik yang dapat menyenangkan mereka disebutkan oleh Allah swt setelah larangan berbuat syirik. Ini artinya betapa pentingnya kedudukan berbakti kepada orang tua sehingga menempatkannya tepat setelah aqidah. Allah berfirman:

وَقَضَىٰ رَبُّكَ أَلَّا تَعْبُدُوا إِلَّا إِيَّاهُ وَبِالْوَالِدَيْنِ إِحْسَانًا

⁹ Ibid. Hal. 23

"Dan Tuhanmu telah memerintahkan supaya kamu jangan menyembah selain Dia dan hendaklah kamu berbuat baik pada ibu bapakmu dengan sebaik-baiknya". (Qs. Al-Isra: 23)

Ibnul Mundzir berpandangan bahwa menafkahi kedua orang tua yang miskin yang tidak punya pekerjaan dan tidak punya harta merupakan kewajiban yang ada dalam harta anak, baik kedua orang tua itu muslim atau kafir, baik anak itu laki-laki atau perempuan.

Maka, di antara bentuk berbakti kepada orang tua adalah membantu memberikan nafkah kehidupan mereka berdua di saat mereka sudah tua dan sudah mulai melemah tenaganya. Terutama bagi para putra-putri yang sudah berkecukupan, maka perlu menunjukkan bukti baiknya bisa dengan memberikan nafkah kepada mereka. Sebab putra-putrinya lah keluarga terdekat bagi orang tua, dan begitu juga sebaliknya.

Para ulama sepakat bahwa anak berkewajiban memberikan nafkah kepada orangtua kandung jika memang mereka sudah tidak mampu lagi bekerja. Orangtua yang sudah tidak mampu bekerja, yang akhirnya tidak memiliki penghasilan untuk mencukupi kebutuhan hidupnya.

Kewajiban memberi nafkah ini ditujukan kepada anak laki-laki maupun perempuan.¹⁰

4. Nafkah Untuk Benda Milik

Adapun nafkah karena sebab kepemilikan seperti hamba sahaya dan binatang piaraan. Seseorang di zaman dahulu memiliki hamba sahaya, atau hari ini memiliki hewan peliharaan, harus menafkahnya dengan memberi makanan dan minuman yang bisa menopang hidupnya.

B. Konsepsi Nafkah Pada Masa Pandemi

Kewajiban suami dalam memberi nafkah adalah mutlak dilaksanakan apakah istri memintanya atau tidak. Mungkin saja seorang istri yang sama-sama bekerja, tidak membutuhkan nafkah dari suaminya. Keberadaan istri yang bekerja, mampu mencukupi keperluan hidupnya atau berasal dari keluarga berada yang terus-menerus mendapatkan pasokan dana, tidak lantas mengururkan, kewajiban suami sebagai pemberi nafkah.

1. Masa Pandemi

Masa Pandemi adalah masa dimana ada wabah yang berjangkit serempak dimana-mana, meliputi daerah geografi yang

¹⁰ M. Ali Hasan, *Pedoman Hidup Berumah Tangga dalam Islam*, (cet.II; Jakarta:Prenada Media Grup,2006).

luas. Selain menyerang kesehatan masa pandemi juga berdampak pada ekonomi masyarakat.

Pandemi sendiri merupakan sebuah epidemi yang telah menyebar ke berbagai benua dan negara, umumnya menyerang banyak orang. Sementara epidemi sendiri adalah sebuah istilah yang telah digunakan untuk mengetahui peningkatan jumlah kasus penyakit secara tiba-tiba pada suatu populasi area tertentu.

Pasalnya, istilah pandemi tidak digunakan untuk menunjukkan tingginya tingkat suatu penyakit, melainkan hanya memperlihatkan tingkat penyebarannya saja. Perlu diketahui, dalam kasus pandemi COVID-19 ini menjadi yang pertama dan disebabkan oleh virus corona yang telah ada sejak 2019 lalu.

2. Dampak Pandemi

Dampak pandemi di Indonesia sangat besar, dari berbagai dampak itu mengerucut pada tiga sektor besar yaitu kesehatan, pendidikan dan ekonomi .

Dalam hal ini peneliti akan menitik beratkan pada ekonomi karena sangat berkaitan dengan pemenuhan nafkah keluarga. Virus corona sangat berdampak pada perekonomian di Indonesia. Bukan hanya karena produksi barang saja yang terganggu, tetapi investasi

pun juga terhambat. Berikut beberapa dampak virus COVID-19 di Indonesia dalam perkembangan ekonomi:

- Beberapa barang menjadi mahal dan langka untuk ditemukan.
- Kunjungan para wisatawan mancanegara di Indonesia menurun.
- Merusak tatanan ekonomi di Indonesia.
- Impor dan ekspor barang menjadi terhambat.
- Pengangguran meningkat disebabkan banyaknya PHK.¹¹

3. Strategi Pemerintah Pada Masa Pandemi

Strategi pemerintah dalam menghadapi krisis ekonomi pada masa pandemi salah satunya seperti yang dituturkan oleh Menteri Keuangan (Menkeu) Sri Mulyani Indrawati yaitu “Pertama, untuk perlindungan sosial itu lebih dari 103 juta dari masyarakat Indonesia sekarang dilindungi atau mendapatkan bantuan dari pemerintah. Nilainya lebih dari Rp65 triliun yang kita belanjakan ke bansos. Kemudian, kita juga memberikan untuk usaha kecil menengah adalah relaksasi dan bantuan pembayaran suku bunga dan dalam hal ini dilakukan dalam rangka agar mereka memiliki ruangan bangkit kembali karena omzet turun atau tidak bisa

¹¹ Kementrian PPN, “*Studi Dampak Sosial-Ekonomi Pandemi Covid-19 di Indonesia*”. Diakses dari <https://smeru.or.id/id/content/studi-dampak-sosial-ekonomi-pandemi-covid-19-di-indonesia>, pada tanggal 21 juli 2021 pukul 21.15

bekerja atau berjualan sama sekali. Ini terutama untuk kredit yang sangat kecil yaitu di bawah Rp10 miliar ada yang PIP atau ultra mikro. Tujuannya supaya UMKM memberikan mendapatkan tempat cara untuk bisa survive cepat dalam situasi yang sulit ini," ungkap Menkeu.

Perlindungan sosial yang diberikan oleh pemerintah terus ditingkatkan secara sangat meluas dan telah mencakup lebih dari 60% masyarakat Indonesia yang paling sudah mendapatkan benefit manfaat dari bantuan sosial seperti PKH, kartu sembako, listrik gratis maupun diskon tarif listrik, kemudian ada bansos tambahan untuk wilayah Jabodetabek dan kartu Prakerja.

“Ini adalah desain untuk pemulihan ekonomi di dalam Perppu dan ini masih di dalam proses yang terus kita akan perbaiki tapi di Perppu disebutkan bahwa pemulihan ekonomi harus dilakukan untuk mendukung dunia usaha secara adil, secara transparan, tidak boleh punya moral hazard. Dari sisi pemulihan itu bisa melalui belanja negara yang ditambah, bisa melalui penempatan dana pemerintah melalui pinjaman penjaminan kredit modal kerja, penyertaan modal dan juga dari sisi investasi

pemerintah. Jadi, pemerintah melakukan hal-hal yang unprecedented di dalam situasi seperti saat ini,” tutup Menkeu¹².

Ada berbagai upaya pemerintah Indonesia dalam memutus rantai penyebaran virus COVID-19 diantaranya: Pembatasan Sosial Bersekala Besar (PSBB), Lockdown, Diwajibkannya protocol kesehatan secara ketat contoh: mencuci tangan, menggunakan masker, menjaga jarak (3M), Diberlakukannya pembatasan jam buka tutup bagi pedagang. Semua upaya itu dilakukan untuk memutus rantai penyebaran COVID-19 yang mana hal ini berdampak juga pada turunnya perekonomian masyarakat khususnya untuk tempat yang akan peneliti teliti sebagai tempat penelitian yaitu para pedagang di GOR Joyoboyo Kota Kediri. Dalam hal ini peneliti akan meneliti bagaimana strategi pemenuhan nafkah keluarga pada masa pandemi (Studi Kasus Pedagang GOR Joyoboyo).

C. Pengertian Pedagang Kaki Lima

Saat Inggris menguasai Pulau Jawa dan mengangkat Sir Stamford Raffles sebagai Gubernur Jenderal pada tahun 1811, Raffles

¹² Kemenkeu, “*Menkeu Ajarkan Implementasi Ekonomi Makro dengan Kebijakan Pada Masa Pandemi*”, diakses dari <https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/berita/menkeu-ajarkan-implementasi-ekonomi-makro-dengan-kebijakan-masa-pandemi-covid-19/>, pada tanggal 18 Maret 2021 pukul 20.00.

memerintahkan pemilik gedung di Batavia (Jakarta) untuk menyediakan jalan trotoar selebar lima kaki. Trotoar itu lantas digunakan oleh para pedagang. Mereka menjual bermacam barang dagangan di trotoar itu. Nah, karena menempati trotoar selebar lima kaki itu, mereka kemudian disebut pedagang kaki lima.

Pedagang kaki lima atau disingkat PKL adalah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang melakukan kegiatan komersial di atas daerah milik jalan (DMJ/trotoar) yang (seharusnya) diperuntukkan untuk pejalan kaki (*pedestrian*).¹³

Ada pendapat yang menggunakan istilah PKL untuk pedagang yang menggunakan gerobak. Istilah itu sering ditafsirkan demikian karena jumlah kaki pedagangnya ada lima. Lima kaki tersebut adalah dua kaki pedagang ditambah tiga "kaki" (yang sebenarnya adalah tiga roda, atau dua roda dan satu kaki kayu).

Menghubungkan jumlah kaki dan roda dengan istilah kaki lima adalah pendapat yang mengada-ada dan tidak sesuai dengan sejarah. Pedagang bergerobak yang 'mangkal' secara statis di trotoar adalah fenomena yang cukup baru (sekitar 1980-an), sebelumnya PKL didominasi oleh pedagang pikulan (penjual cendol, pedagang kerak telur) dan gelaran (seperti tukang obat jalanan).

¹³ Hendaru Tri Hanggoro, "*Mula Pedagang Kaki Lima*", diakses dari <https://historia.id/urban/articles/mula-pedagang-kaki-lima-D8mZv>, pada tanggal 24 Februari 2021 pukul 20.00

Sebenarnya istilah kaki lima berasal dari masa penjajahan kolonial Belanda. Peraturan pemerintahan waktu itu menetapkan bahwa setiap jalan raya yang dibangun hendaknya menyediakan sarana untuk perjalanan kaki. Lebar ruas untuk pejalan adalah lima kaki atau sekitar satu setengah meter.

Sekian puluh tahun setelah itu, saat Indonesia sudah merdeka, ruas jalan untuk pejalan kaki banyak dimanfaatkan oleh para pedagang untuk berjualan. Dahulu namanya adalah pedagang emperan jalan, sekarang menjadi pedagang kaki lima. Padahal jika merunut sejarahnya, seharusnya namanya adalah pedagang lima kaki.

Di beberapa tempat, pedagang kaki lima dipermasalahkan karena mengganggu para pengendara kendaraan bermotor, menggunakan badan jalan dan trotoar. Selain itu ada PKL yang menggunakan sungai dan saluran air terdekat untuk membuang sampah dan air cuci. Sampah dan air sabun dapat lebih merusak sungai yang ada dengan mematikan ikan dan menyebabkan eutrofikasi.

Tetapi PKL kerap menyediakan makanan atau barang lain dengan harga yang lebih, bahkan sangat murah daripada membeli di toko. Modal dan biaya yang dibutuhkan kecil, sehingga kerap mengundang pedagang yang hendak memulai bisnis dengan modal yang kecil atau orang kalangan ekonomi lemah yang biasanya mendirikan bisnisnya di sekitar rumah mereka.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Terkait dengan penelitian ini, maka penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskripsi. Pada hakikatnya penelitian kualitatif bukanlah suatu kegiatan untuk menguji suatu teori ataupun hipotesis melainkan suatu kegiatan sistematis yang menurut Mardalis, penelitian deskriptif bertujuan untuk mendeskripsikan apa yang saat ini berlaku, didalamnya terdapat upaya mendeskripsikan, mencatat, analisis dan mengintrepretasikan kondisi-kondisi yang sekarang ini terjadi atau ada.¹⁴

Metode kualitatif deskriptif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *post-positivisme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, dimana seorang peneliti berperan sebagai instrumen kunci (*key-instrument*), pengambilan sampel sumber data dilakukan secara *snow ball sampling*, teknik pengumpulan data dengan *triangulasi* (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif.

¹⁴ Andi Prastowo, *Metodologi Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, (Yogyakarta:Ar-Ruzz Media, 2012). Hal.22

Penelitian kualitatif adalah sebuah penelitian yang dimulai dari fakta empiris. Yaitu peneliti terjun ke lapangan, mempelajari, menganalisis, menafsirkan dan menarik kesimpulan dari fenomena yang ada di lapangan. Peneliti dihadapkan kepada data yang diperoleh dari lapangan. Kemudian dari data tersebut peneliti melakukan analisis hingga menemukan sebuah makna. Kemudian dari makna tersebut ditemukan sebuah hasil dari penelitian.

Penelitian kualitatif memiliki karakteristik yang dapat dijadikan pedoman oleh peneliti, diantaranya:

1. Peneliti sebagai instrumen utama yang mendatangi secara langsung sumber data di lapangan.
2. Mengimplementasikan data yang dikumpulkan dalam penelitian ini cenderung menggunakan kata-kata daripada angka.
3. Menjelaskan hasil penelitian lebih menekankan pada proses, bukan pada hasil semata.
4. Melalui analisis induktif, peneliti mengungkapkan makna dari keadaan yang terjadi di lapangan.
5. Mengungkapkan makna sebagai suatu hal yang esensial dari pendekatan kualitatif.

Selain itu, metode deskriptif sebagai metode yang menggambarkan suatu keadaan objektif atau peristiwa tertentu berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana mestinya kemudian diiringi dengan upaya

pengambilan kesimpulan umum berdasarkan fakta-fakta historis tersebut.¹⁵ Studi deskriptif analitis adalah suatu penelitian yang tertuju pada pengamatan masalah yang terjadi saat ini.

Metode kualitatif dengan pendekatan studi deskriptif analitis yang diimplementasikan dalam penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan data yang mendalam dan suatu data yang mengandung makna. Secara signifikan, metode kualitatif dapat mempengaruhi substansi penelitian. Artinya adalah bahwa metode kualitatif dapat menyajikan hakikat hubungan antara peneliti dan informan, objek dan subjek penelitian secara langsung.

B. Lokasi Penelitian

Adapun lokasi penelitian berada di pedagang kaki lima di GOR Joyoboyo Kota Kediri yang mana tempat para pedagang disini terkena imbas pandemi, karena itulah peneliti mengambil penelitian ditempat agar bisa mengetahui problem pandemi bagi mereka dalam memenuhi nafkah keluarga dan bagaimana strategi mengatasinya.

C. Kehadiran Peneliti

Sesuai dengan pendekatan penelitian ini yaitu pendekatan kualitatif, maka kehadiran peneliti di lapangan sangat penting dan diperlukan secara optimal, kehadiran peneliti adalah untuk menemukan

¹⁵ Ibid. Hal.23.

dan mengeksplorasi data-data yang terkait dengan fokus penelitian ini, peneliti merupakan instrumen kunci dalam menangkap makna dan sekaligus alat pengumpul data.

D. Sumber Data

Sumber data menjelaskan tentang dari mana dan dari siapa data diperoleh, data apa saja yang dikumpulkan, bagaimana informan atau subjek tersebut, dan dengan cara bagaimana data peneliti diperoleh dari wawancara, observasi dan dokumentasi. Sumber data dalam penelitian ini dikelompokkan menjadi:

1. Data Primer

Sumber primer adalah sumber yang diperoleh langsung dari objek yang diteliti. Sumber yang terkait secara langsung meliputi para pedagang kaki lima di GOR Joyoboyo Kota Kediri. Seperti contoh bukti bahwa wilayah GOR joyoboyo sangat terdampak pandemi adalah dengan adanya penutupan aktivitas untuk menghindari keramaian dan dilakukannya rapid test didekat GOR Joyoboyo Kota Kediri.¹⁶

2. Data Sekunder

Sumber sekunder adalah sumber yang sudah dalam bentuk jadi.

Sumber sekunder yang dipakai oleh penulis adalah berpa buku,

¹⁶ Pemkot Kediri, “*Pemkot Kediri Terus Lakukan Rapid Test diTempat Keramaian*”, diakses dari <https://www.kedirikota.go.id/p/berita/1019471/pemkot-kediri-terus-lakukan-rapid-test-di-tempat-keramaian>, pada tanggal 18 Maret 2021 pukul 21.44.

tulisan atau karangan dari pengarang lain yang mempunyai kaitan dengan penelitian.

E. Prosedur Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang akurat, peneliti menggunakan beberapa metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian lapangan. Adapun metode-metode tersebut adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi adalah pengamatan yang dilakukan oleh peneliti secara sistematis terhadap interaksi yang terjadi. Observasi yang dilakukan oleh peneliti dilakukan di pedagang GOR Joyoboyo Kota Kediri.

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan ini dilakukan oleh dua pihak, yaitu seorang yang mengajukan pertanyaan (pewawancara) dan sumber data (responden) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Wawancara juga sebuah proses interaksi komunikasi yang dilakukan oleh setidaknya dua orang atas dasar ketersediaan dan dalam *setting* alamiah, dimana arah pembicaraan mengacu kepada tujuan yang telah ditetapkan dengan mengedepankan *trust* sebagai landasan utama dalam proses memahami.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan pengurutan data ke dalam pola, kategori dari satuan besar, sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data.

Pada prinsipnya analisis data kualitatif dilakukan bersamaan dengan proses pengumpulan data. Dalam analisis data yang dilakukan dengan menggunakan teknik analisa data mencakup tiga kegiatan bersamaan, sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan dan membuang yang tidak perlu, mengorganisasikan data serta proses.

2. Penyajian Data

Penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan untuk menarik dan pengambilan tindakan. Tetapi ini merupakan upaya untuk merakit kembali semua data yang diperoleh dari lapangan selama kegiatan berlangsung. Deskripsi dalam bentuk narasi yang memungkinkan simpulan peneliti dapat dilakukan dengan menyusun kalimat secara logis dan sistematis sehingga mudah dibaca dan dipahami.

3. Penarikan kesimpulan

Analisis yang dilakukan selama pengumpulan data dan sesudah pengumpulan data digunakan untuk menarik kesimpulan sehingga

dapat menemukan pola tentang peristiwa-peristiwa yang terjadi. Dalam tahap ini peneliti membuat rumusan proposisi yang terkait dengan prinsip logika, mengangkatnya sebagai temuan penelitian, kemudian dilanjutkan dengan mengkaji secara terulang-ulang terhadap data yang ada, pengelompokan data yang terbentuk dan proposisi yang telah dirumuskan.

G. Pengecekan Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data merupakan suatu langkah untuk mengurangi kesalahan dalam proses perolehan data dan penelitian yang tentunya akan berimbas terhadap hasil akhir dari suatu penelitian. Hal ini sangat perlu dilakukan agar data yang dihasilkan dapat dipercaya, dipertanggung jawabkan serta bersifat ilmiah. Maka dari itu, dalam proses pengecekan keabsahan data pada penelitian ini harus melalui tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Trianggulasi

Trianggulasi adalah pemeriksaan keabsahan data dengan memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding data itu.

2. Menggunakan Bahan Refrensi

Penggunaan bahan referensi ini sangat membantu dalam memudahkan peneliti untuk pengecekan keabsahan data, karena dari referensi yang ada sebagai pendukung dari observasi

penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Kecukupan referensi sebagai alat untuk menampung dan menyesuaikan dengan teknik untuk keperluan evaluasi.

3. Ketekunan Pengamatan

Ketekunan pengamatan ini dimaksudkan untuk menemukan data dan informasi yang relevan dengan persoalan yang sedang dicari oleh peneliti dan kemudian peneliti memusatkan dari pada hal-hal tersebut secara rinci.

I. Tahap Penelitian

Dalam tahapan penelitian kualitatif penulis harus berperan aktif dalam penggalan data yang diteliti, ada empat tahap dalam penelitian kualitatif yaitu:

1. Tahap Pra Penelitian

- a. Menyusun rencana peneliti.
- b. Memilih tempat yang akan diteliti.
- c. Mengurus perizinan.
- d. Menyiapkan kelengkapan penelitian.

2. Tahap Lapangan

- a. Memahami latar penelitian dan persiapan diri.
- b. Memasuki lapangan.

3. Tahap Analisis Data

4. Tahap Penulisan Laporan Penelitian

BAB IV

PAPARAN HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Setting Penelitian

1. Profil Kelurahan dan GOR

Banjarmlati adalah kelurahan di wilayah Kecamatan Mojoroto Kota Kediri Provinsi Jawa Timur. Mayoritas mata pencahariannya penduduknya adalah berdagang. Kelurahan Banjarmlati terdiri dari 34 RT dan 9 RW dengan jumlah keseluruhan penduduk 6.456 jiwa.

Keberadaan gedung olah raga berawal dari didirikannya stadion colloseum untuk memenuhi kebutuhan fasilitas keagamaan dan social pada jaman Yunani, biasanya berbentuk segi empat dan tidak beratap atau hanya beratap sebagian yaitu di atas tempat duduk penonton. Pada jaman Romawi dikenal adanya 'Amphitheater' yang dapat dikatakan sebagai pengembangan bangunan stadion dan merupakan penggabungan antara teater dan fasilitas pertandingan. Berarti telah ada pemikiran penggunaan gedung olahraga untuk kegiatan olahraga dan hiburan. Seiring dengan kemajuan teknologi, sekitar abad 20 dapat dibuat gedung besar yang seluruhnya beratap yaitu Astrodome, Houston, Texas.

Pemanfaatan gedung olah raga juga berkembang menjadi bangunan serba guna, dengan menyediakan berbagai macam fasilitas penunjang. Gedung olah raga dimasa mendatang terutama yang berada di pusat kota mempunyai kecenderungan untuk

berperan sebagai wadah kegiatan multi fungsi mengingat pertimbangan pengoptimalan penggunaan lahan dan ruang yang terbatas.

GOR merupakan sebuah kawasan olahraga terpadu yang diperuntukkan untuk berbagai macam aktivitas olahraga di dalamnya. Misalnya GOR yang menyediakan berbagai macam fasilitas meliputi lapangan bola voli, lapangan bulu tangkis, lapangan futsal, gedung basket, dan lain sebagainya yang masih di dalam kawasan tersebut.

Tidak hanya dijadikan sebagai sarana olahraga, kawasan GOR saat ini juga bisa dijadikan sebagai sarana rekreasi bagi warga karena didalam kawasan ini biasanya juga terdapat arena bermain anak.

Suasana GOR sehari-hari ramai dengan masyarakat yang berolahraga atau sekedar bersantai bersama keluarga, disekitar GOR juga terdapat banyak para pedagang pasar tumpah atau sering disebut pedagang kaki lima.

Selain hal-hal diatas tersebut wilayah sekitar GOR juga dimanfaatkan oleh masyarakat untuk berdagang agar bisa memenuhi kebutuhan keluarga mereka yang mana hal ini juga berdampak pada perkembangan ekonomi masyarakat.

2. Letak Geografis

Secara geografis GOR Joyoboyo terletak di Desa Banjarmlati Kecamatan Mojoroto Kota Kediri, lengkapnya sebagai berikut:

Kode Kelurahan: 3571011003

Luas Wilayah: 79.54 Hektar

Koordinat Bujur: 111998596

Koordinat Lintang: -7.836494

Ketinggian Diatas Permukaan Laut: 67 Meter

Batasan Wilayah Kelurahan Banjarmlati

Sebelah Utara: Kelurahan Bandar Kidul

Sebelah Timur: Sungai Brantas

Sebelah Selatan: Desa Bulu

Sebelah Barat: Kelurahan Tamanan

B. Paparan Data dan Temuan Penelitian

Ada berbagai upaya pemerintah Indonesia dalam memutus rantai penyebaran virus COVID-19 diantaranya: Pembatasan Sosial Bersekala Besar (PSBB), Lockdown, Diwajibkannya protocol kesehatan secara ketat contoh: mencuci tangan, menggunakan masker, menjaga jarak (3M), Diberlakukannya pembatasan jam buka tutup bagi pedagang. Semua upaya itu dilakukan untuk memutus rantai penyebaran COVID-19 yang mana hal ini berdampak juga pada turunnya perekonomian masyarakat khususnya untuk tempat yang akan peneliti teliti sebagai tempat penelitian yaitu para

pedagang pasar tumpah di GOR Joyoboyo Kota Kediri. Dalam hal ini peneliti akan meneliti bagaimana strategi pemenuhan nafkah keluarga pada masa pandemi (Studi Kasus Pada Pedagang Pasar Tumpah GOR Joyoboyo).

1. Problematika Pedagang

Disini Peneliti akan memaparkan problematika para pedagang dalam pemenuhan nafkah pada masa pandemi, diantaranya:

- a. PSBB: Pembatasan sosial berskala besar istilah kekarantinaan kesehatan di Indonesia yang didefinisikan sebagai "Pembatasan kegiatan tertentu penduduk dalam suatu wilayah yang diduga terinfeksi penyakit atau terkontaminasi sedemikian rupa untuk mencegah kemungkinan penyebaran penyakit atau kontaminasi". PSBB merupakan salah satu jenis penyelenggaraan kekarantinaan kesehatan di wilayah, selain karantina rumah, karantina rumah sakit, dan karantina wilayah. Tujuan PSBB yaitu mencegah meluasnya penyebaran penyakit kedaruratan kesehatan masyarakat (KKM) yang sedang terjadi antarorang di suatu wilayah tertentu. Pembatasan kegiatan yang dilakukan paling sedikit meliputi peliburan sekolah dan tempat kerja, pembatasan kegiatan keagamaan, dan pembatasan kegiatan di tempat atau fasilitas umum. PSBB dilakukan oleh pemerintah daerah

tingkat provinsi maupun kabupaten atau kota setelah mendapatkan persetujuan Menteri Kesehatan melalui Keputusan Menteri.

Dasar hukum pengaturan PSBB yaitu Undang-Undang (UU) Nomor 6 Tahun 2018 tentang Keekarantinaan Kesehatan. Dalam UU tersebut dijelaskan bahwa ketentuan lebih lanjut mengenai kriteria dan pelaksanaan PSBB diatur dengan Peraturan Pemerintah (PP) sebagai peraturan turunan UU. Untuk menangani penyakit koronavirus 2019 yang telah menjadi pandemi, termasuk di Indonesia, pemerintah menerbitkan PP Nomor 21 Tahun 2020 tentang Pembatasan Sosial Berskala Besar dalam Rangka Percepatan Penanganan *Corona Virus Disease 2019 (COVID-19)*. Selain itu, pemerintah juga menerbitkan Peraturan Menteri Kesehatan (Permenkes) Nomor 9 Tahun 2020 sebagai pedoman untuk menjalankan PSBB. Dalam Permenkes ini dijelaskan bahwa PSBB dilaksanakan selama masa inkubasi terpanjang COVID-19 (14 hari) dan dapat diperpanjang jika masih terdapat bukti penyebaran.

Pembatasan kegiatan di tempat atau fasilitas umum dilaksanakan dalam bentuk pembatasan jumlah orang dan pengaturan jarak orang. Pembatasan dikecualikan pada tempat-tempat seperti swalayan, pasar, toko atau tempat

penjualan obat-obatan dan peralatan medis, kebutuhan pangan, barang kebutuhan pokok, barang penting, bahan bakar minyak, gas, dan energi; fasilitas pelayanan kesehatan atau fasilitas lain dalam rangka pemenuhan pelayanan kesehatan; dan tempat atau fasilitas umum untuk pemenuhan kebutuhan dasar penduduk lainnya termasuk kegiatan olahraga. Pengaturan lebih lanjut tentang pengecualian ini yaitu:

- Supermarket, minimarket, pasar, toko, atau tempat penjualan obat-obatan dan peralatan medis kebutuhan pangan, barang kebutuhan pokok, barang penting, bahan bakar minyak, gas, dan energi.
- Fasilitas pelayanan kesehatan atau fasilitas lain dalam rangka pemenuhan pelayanan kesehatan. Rumah sakit dan semua instansi medis terkait, termasuk unit produksi dan distribusi, baik di sektor publik maupun swasta, seperti apotek, unit transfusi darah, toko obat, toko bahan kimia dan peralatan medis, laboratorium, klinik, ambulans, dan laboratorium penelitian farmasi termasuk fasilitas kesehatan untuk hewan akan tetap berfungsi. Transportasi untuk semua tenaga medis, perawat, staf medis, layanan dukungan rumah sakit lainnya tetap diizinkan untuk beroperasi.

- Hotel, tempat penginapan (*homestay*), pondokan dan motel, yang menampung wisatawan dan orang-orang yang terdampak akibat COVID-19, staf medis dan darurat, awak udara dan laut.
 - Perusahaan yang digunakan atau diperuntukkan untuk fasilitas karantina.
 - Fasilitas umum untuk kebutuhan sanitasi perorangan.
 - Tempat atau fasilitas umum untuk pemenuhan kebutuhan dasar penduduk lainnya termasuk kegiatan olahraga.¹⁷
- b. Penerapan Protokol kesehatan: Ada berbagai upaya dalam menerapkan protocol kesehatan diantaranya 3M (mencuci tangan, menggunakan masker, menjaga jarak). Banyak dari para pedagang yang masih awam mengenai protokol kesehatan, maka dari itu pihak-pihak seperti SATGAS COVID-19 dan pemerintah setempat banyak melakukan penyuluhan terhadap para pedagang agar menerapkan protokol kesehatan.
- c. Diberlakukannya jam buka dan tutup: Diberlakukannya jam buka dan tutup sendiri merupakan upaya pemerintah agar para pedagang tetap bisa mencari nafkah dimasa pandemi dengan tetap menerapkan protokol kesehatan. Walaupun demikian hal ini masih menjadi problem ditengah para

¹⁷ Satgas Penanganan COVID-19, “*PSBB*”, diakses dari <https://covid19.go.id/tanya-jawab?search=psbb>, pada tanggal 23 Juli 2021 pukul 21.00

pedagang karna dengan adanya jam buka dan tutup maka pemasukan mereka juga kurang dikarenakan tetap banyaknya pengeluaran dimasa pandemi.

- d. PPKM: Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (disingkat dengan PPKM) adalah kebijakan Pemerintah Indonesia sejak awal tahun 2021 untuk menangani pandemi COVID-19 di Indonesia. Sebelum pelaksanaan PPKM, pemerintah telah melaksanakan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) yang berlangsung di sejumlah wilayah di Indonesia. PPKM berlangsung di beberapa wilayah yang menjadi titik penyebaran infeksi COVID-19, yakni di Pulau Jawa dan Bali.

Pemerintah Indonesia pertama kali menerapkan PPKM pada tanggal 11 hingga 25 Januari 2021. PPKM selama dua pekan ini dilaksanakan berdasarkan Instruksi Menteri Dalam Negeri (Mendagri) Nomor 1 Tahun 2021 dan diberlakukan di wilayah Jawa dan Bali. Sebelumnya, pada tahun 2020, sejumlah daerah telah menerapkan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) untuk mencegah meluasnya penyebaran COVID-19. Menurut Airlangga Hartanto selaku Ketua Komite Penanganan COVID-19 dan Pemulihan Ekonomi Nasional (KPC-PEN), inisiatif awal pengajuan PSBB berada pada pemerintah daerah,

sedangkan PPKM ada pada pemerintah pusat. Wakil Ketua KPC-PEN Luhut Panjaitan mengatakan bahwa PSBB dilakukan secara tidak seragam, sedangkan PPKM bisa diterapkan dengan seragam.

PPKM pada tanggal 11 hingga 25 Januari 2021 diterapkan di tujuh provinsi di Jawa dan Bali, yakni Provinsi Daerah Khusus Ibukota Jakarta, Jawa Barat, Banten, Jawa Tengah, Daerah Istimewa Yogyakarta, Jawa Timur, dan Bali. Sejumlah kabupaten/kota di tiap-tiap provinsi diprioritaskan untuk melaksanakan PPKM. Terdapat empat unsur yang digunakan sebagai parameter bagi provinsi, kabupaten, atau kota dalam penerapan PPKM, yaitu memiliki (1) tingkat kematian di atas rata-rata tingkat kematian nasional, (2) tingkat kesembuhan di bawah rata-rata tingkat kesembuhan nasional, (3) tingkat kasus aktif di atas rata-rata tingkat kasus aktif nasional, dan (4) tingkat keterisian tempat tidur rumah sakit untuk *intensive care unit* (ICU) dan ruang isolasi di atas 70%.¹⁸

Pemerintah memperpanjang PPKM melalui Instruksi Mendagri Nomor 2 Tahun 2021. PPKM jilid kedua dilaksanakan pada tanggal 26 Januari hingga 8 Februari 2021. Pada tahap kedua ini, jam operasional pusat

¹⁸ Satgas Penanganan COVID-19, “PPKM”, diakses dari <https://covid19.go.id/tanya-jawab?search=ppkm>, pada tanggal 23 Juli 2021 pukul 21.10

perbelanjaan atau mall diubah menjadi hingga pukul 20.00 WIB. Sementara itu, berdasarkan hasil pemantauan terhadap 73 kabupaten atau kota yang telah menerapkan PPKM, sebanyak 29 kabupaten atau kota masih berada di zona risiko tinggi, 41 kabupaten atau kota berada di zona risiko sedang, dan 3 kabupaten atau kota sisanya berada di zona resiko rendah.

- e. PPKM Darurat: PPKM Darurat berlaku pada 3 hingga 20 Juli 2021, yang menargetkan penurunan penambahan kasus konfirmasi harian hingga di bawah 10 ribu kasus per hari. Program ini diberlakukan pada 121 kabupaten/kota di Pulau Jawa dan Bali, dengan membedakan tingkat penanganan berdasarkan nilai asesmen melalui menggunakan pendekatan antara indikator tingkat penularan dan kapasitas respons, termasuk pula tingkat ketersediaan tempat tidur di rumah sakit.
- f. Menurunnya daya beli masyarakat: Menurunnya daya beli masyarakat. Pertama, dikarenakan adanya peraturan pemerintah pada masa pandemi. Kedua, dikarenakan hampir semua lapisan masyarakat merasakan penurunan ekonomi. Yang mana hal ini sangat berpengaruh pada daya beli masyarakat.

Pengecualian-kecualian dilaksanakan dengan tetap memperhatikan pembatasan kerumunan orang serta berpedoman pada protokol kesehatan dan peraturan perundang-undangan. Hal ini sangat berpengaruh pada para pedagang seperti menurunnya daya beli masyarakat.

2. Hasil Wawancara

Berikut merupakan hasil wawancara dengan para pedagang kaki lima GOR Joyoboyo Kota Kediri:

Pertanyaan: Bagaimana tanggapan bapak mengenai kebijakan pemerintah pada masa pandemi?

Jawaban:

- a. Pedagang es degan (Bapak Imam): Menurut saya ya sangat memberatkan, karena adanya himbauan dari Pemda untuk menta'ati peraturan seperti *Social Distancing* dll.
- b. Pedagang es tebu (Bapak Tri Haryanto): Ya susah mas, tapi saya tetap berjualan, kalau nggak saya nggak dapat penghasilan soalnya.
- c. Pedagang bakso keliling (Bapak Sarwanto): Ya susah mas, biasanya ramai, sekarang sepi. Baru kali ini saya merasakan ada kejadian sampai jualan saya sepi banget.
- d. Warung kopi (Ibu Adah): Hah Corona, mbuh wes mumet aku kerungu jeneng iku.

- e. Pedagang baju (Ibu Ani): Sangat memberatkan mas bagi kita pekerja harian seperti ini.

Pertanyaan: Apakah setelah diterapkannya PSBB, *social distancing* dll itu berpengaruh terhadap pekerjaan atau penjualan bapak atau ibu?

Jawaban:

- a. Pedagang es degan (Bapak Imam): Ya sangat pengaruh, sampai mumet karena balik modal saja susah. Bahkan saya sampai jual alat-alat mas hanya untuk modal lagi dan makan.
- b. Pedagang es tebu (Bapak Tri Haryanto): Pengaruh banget mas, semua pedagang disini merasakannya termasuk saya.
- c. Pedagang bakso keliling (Bapak Sarwanto): Pengaruh, tapi saya tetep jualan kayak biasanya, ya tuntutan lah saya kudu kerja cari uang nanti gimana keluarga saya kalau saya nggak kerja. Benghasilan berapapun pokonya saya harus setor ke istri untuk makan keluarga.
- d. Warung kopi (Ibu Adah): Nggk terimo pengaruh mas, lah sampai warungku tutup loh.
- e. Pedagang baju (Ibu Ani): Pengaruh mas, tapi Alhamdulillah sekarang juga udah mulai jualan online sama anak saya biar bisa tetep ada pemasukan.

Pertanyaan: Bagaimana strategi agar tetap bisa memenuhi nafkah keluarga?

Jawaban:

- a. Pedagang es degan (Bapak Imam): Alhamdulillah ya sekarang sudah mulai jualan online diajarin temen-temen.
- b. Pedagang es tebu (Bapak Tri Haryanto): kalo saya tetep dagang saja mas, soalnya main hp juga nggak bisa.
- c. Warung kopi (Ibu Adah): ya jualan aja mas, kalo suruh tutup ya tutup, boleh buka ya dagang.
- d. Pedagang baju (Ibu Ani): Saya sudah jualan online sama anak saya jadi lumayan membantu pemasukan keluarga.

Hasil dari wawancara, bahwa banyak dari pedagang yang sangat kesusahan bahkan ada yang sampai menjual barang-barang dagangan mereka agar tetap bisa menyambung hidup.

Dari data yang sudah dikumpulkan tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwasannya banyak dari peraturan-peraturan pemerintah yang sebenarnya baik untuk masyarakat, tetapi peraturan itu juga membuat mata pencaharian mereka khususnya pedagang kaki lima kawasan GOR Joyoboyo terganggu atau terkendala untuk memenuhi kebutuhan keluarga.

3. Strategi Pedagang

Strategi pedagang merupakan bagaimana upaya atau cara pedagang agar tetap bisa memenuhi nafkah keluarga pada masa pandemi ditengah banyak problematikan dan kendala yang ada. Berikut ini merupakan hasil dari penlitian strategi pedagang kaki lima GOR Joyoboyo:

a. Pemanfaatan Internet

Pemanfaatan internet dan media sosial sebagai bagian dari strategi pemasaran sudah sangat tepat apalagi di saat pandemi covid-19 ini. Hal ini tentunya memperkuat pendapat yang menyatakan bahwa pemasaran produk secara online sangatlah tepat dalam upaya mendukung pemasaran secara tradisional yaitu dengan menggunakan media sosial, antara lain, facebook, instagram, Whatsapp, telegram, serta tergabung dalam usaha online lainnya seperti shopee, go-food, dan grab-food

Hal ini juga dilakukan para pedagang kaki lima GOR Joyoboyo, Ada masalah yang menjadi kendala bagi orang tua untuk berdagang secara online yaitu banyak dari mereka yang sebelumnya kurang mengerti bagaimana cara jual beli online itu sendiri lalu bagaimana sistem bayar dan lain sebagainya atau bahkan takut akan transaksi online.

Tetapi sejak pandemi ini mulai menyerang mereka mulai belajar berdagang dan transaksi secara online agar tetap bisa memberi nafkah keluarga. Bahkan bukan hanya para orang tua yang berdagang secara online, tetapi anak-anak mereka juga ikut membantu berdagang di platform dan marketplace online yang tersedia secara gratis.

b. Berdagang Dengan Tetap Mematuhi Protokol Kesehatan

Walaupun banyak dari para pedagang yang sudah tau atau bahkan sudah berjualan online. Tetapi, tetap sulit meninggalkan berdagang secara offline karena menurut mereka berdagang dengan cara offline lebih mudah dan jelas hasilnya.

Berdagang dengan tetap mematuhi protokol kesehatan sendiri adalah himbauan dari pemerintah daerah maupun pusat pada para pedagang. Hal ini dilakukan agar roda ekonomi tetap berputar dan tidak terjadinya penurunan yang signifikan pada masa pandemi.

Selain itu berdagang dengan tetap mematuhi protokol kesehatan juga merupakan upaya pemerintah dalam memutus rantai penyebaran COVID-19.

C. Pembahasan

Setelah melihat paparan data yang ada maka penulis akan masuk pada pembahasan bagaimana strategi pedagang kaki lima agar tetap bisa

memenuhi nafkah keluarga pada masa pandemi, aktualisasi dan merealisasikan teori-teori ekonomi dengan strategi pedagang kaki lima pada masa pandemi.

1. Strategi Pemasaran Digital

Menurut teori ekonomi sendiri. Pemasaran digital atau online adalah suatu usaha untuk mempromosikan sebuah merek dengan menggunakan media digital yang dapat menjangkau konsumen secara tepat waktu, pribadi, dan relevan.

Tipe pemasaran digital mencakup banyak teknik dan praktik yang terkandung dalam kategori pemasaran internet. Dengan adanya ketergantungan pemasaran tanpa internet membuat bidang pemasaran digital menggabungkan elemen utama lainnya seperti ponsel, SMS (pesan teks dikirim melalui ponsel), menampilkan iklan spanduk, dan digital luar.

Pemasaran digital turut menggabungkan faktor psikologis, humanis, antropologi, dan teknologi yang akan menjadi media baru dengan kapasitas besar, interaktif, dan multimedia. Hasil dari era baru berupa interaksi antara produsen, perantara pasar, dan konsumen.

Terdapat dua strategi pada pemasaran digital berdasarkan cara pengiriman yaitu tarik dan dorong, masing-masing strategi memiliki kelebihan dan kekurangan.

Tarik: Pemasaran digital ini melibatkan konsumen untuk mencari, melihat, dan mengambil informasi secara langsung melalui situs atau mesin pencari. Konsumen berperan aktif dalam mencari informasi yang dibutuhkan, biasanya terletak pada situs atau *website*, blog, *audio streaming*, dll.

Kelebihan:

- Tidak memerlukan teknologi canggih untuk mengirimkan konten, hanya diperlukan untuk menyimpan atau menampilkannya.
- Tidak ada batasan dari segi konten atau ukuran berkas karena semua ditentukan oleh konsumen.
- Kebebasan media yaitu perusahaan bebas menggunakan metode apa pun untuk menarik konsumen.

Kekurangan:

- Tidak ada personalisasi untuk menjaga pengunjung datang kembali.
- Bersifat pasif karena mengandalkan mesin pencari.
- Terbatasnya kemampuan untuk mengukur hasil pada konsumen.¹⁹

Ulur: Pemasaran digital ini memberikan informasi kepada konsumen dengan melihat atau menerima iklan digital secara aktif. Informasi dapat datang dalam bentuk *e-mail*, panggilan ponsel,

¹⁹ Yunita Novasari, *Ilmu Ekonomi Mikro*, (cet,I;Surakarta:Aksarra Sinergi Media,2018). Hal. 12

SMS (pesan teks dikirim melalui ponsel), MMS (pesan multimedia), RSS (format *feed web* yang mendistribusikan berita dan informasi), dan lain-lain.

Kelebihan:

- Memilih sasaran konsumen secara khusus.
- Pesan yang dikirim dapat disesuaikan dengan kriteria konsumen.
- Melakukan pelacakan rinci tentang pilihan konsumen.

Kekurangan:

- Memerlukan mekanisme dalam pengiriman pesan.
- Pesan dapat dicegah oleh konsumen.
- Timbulnya isu privasi akibat konsumen tidak tertarik dengan *e-mail*, pesan yang bersifat promosi dan iklan.

Kunci sukses pemasaran digital adalah

- Harus memperhatikan istilah pada AIDA (*Awareness, Interest, Desire, dan Action*).
- Pasar adalah tempat komunikasi dua arah. Untuk memperoleh komunikasi tersebut merek harus melakukan *positioning* terlebih dahulu, dapat melalui berbagai media (Forum, blog, dan lain-lain) dan yang paling efektif ialah melalui jejaring sosial.²⁰

²⁰ Ibid. Hal. 18

2. Konsep Pemasaran Digital PKL

Suatu perencanaan yang didasari dari konsep yang ada untuk mencapai tujuan dari apa yang ingin dituju, oleh sebabnya sebagian besar para pengusaha besar atau kecil harus menambah strategi didalam perencanaan mereka. strategi yang biasa digunakan para Pedagang Kaki Lima (PKL) ialah suatu strategi yang memfokuskan pada perkembangan suatu penjualan mereka.

Berikut ini merupakan konsep strategi pemasaran digital yang bisa dimanfaatkan oleh para Pedagang Kaki Lima:

a. Analisis Pasar

Analisis Pasar merupakan satu hal pertama dalam pemasaran, baik dalam pemasaran digital ataupun tidak. Analisa pasar adalah suatu kegiatan penganalisisan atau penyelenggaraan untuk mempelajari berbagai masalah tentang keadaan pasar. Analisa pasar ini menjadi hal penting yang harus diketahui oleh setiap orang dan juga menjadi dasar dan pondasi yang berkaitan dengan strategi pemasaran selanjutnya. Penentuan target pasar ini sangat penting karena pedagang tidak dapat melayani seluruh konsumen atau pembeli yang ada di pasar.

Pembeli yang ada terlalu banyak dengan kebutuhan dan keinginan yang beragam atau bervariasi, sehingga perusahaan harus mengidentifikasi bagian pasar mana yang

akan dilayaninya sebagai target pasar. Dengan demikian, kesuksesan bisnis atau berdagang akan berpengaruh terhadap seberapa baik dan tepat analisa pasar yang dilakukan.

Beberapa contoh analisis pemasaran digital PKL yaitu:

- Pedagang harus tahu apa keunggulan dari produknya: keunggulan produk sangat penting karena bisa menjadi sarana promosi ketika pemasaran nantinya, dalam hal ini pedagang dituntut kreatif mengembangkan produknya agar bisa terlihat unik dan istimewa dimata konsumen.

Contohnya: Pedagang pentol atau bakso, pedagang harus tau apa keunggulan baksonya dari pada milik orang lain misalkan dengan rasa yang lebih gurih atau bumbu khas racikan sendiri dll.

- Pedagang harus tahu jangkauan produknya:
Dalam perdagang digital kita harus bisa melihat jangkauan produk kita seberapa luas dan tahu batasannya. Maksud jangkuan disini adalah seperti batasan waktu produk tersebut, jarak yang bisa ditempuh oleh produk atau jarak yang bisa dijangkau pedagang.

Contohnya: Pertama, penjualan online produk makanan dan produk non makanan pasti berbeda, makanan memiliki masa kadaluarsa yang cepat sedang produk jenis non makanan cenderung lama masa kadaluarsanya. Kedua, Jarak jangkuan produk pedagang juga harus jelas, seperti sistem COD (*cash on delivery*) pedagang harus menentukan sampai wilayah mana saja dia bisa COD.

- Harga

Harga merupakan suatu daya tarik bagi konsumen untuk dapat mempertimbangkan bila ingin membeli, sebab harga sangat berpengaruh terhadap minat beli konsumen. Dalam hal pemasaran digital harga menjadi faktor yang sangat amat penting dikarenakan persaingan harga di perdagangan online sangat ketat.

Contohnya: Pedagang mungkin harus mengalah dengan sedikit menurunkan harga agar konsumen tertarik, tetapi tetap dalam batas mendapatkan keuntungan karena ketika produk tersebut terjual dalam jumlah banyak maka jumlah

kuntungan yang didapatkan juga banyak pula walaupun ketika awal-awal terlihat sedikit.

- Kualitas

Kualitas produk atau barang menjadi sangat penting dalam dunia bisnis dan perdagangan. Karena ketika seorang konsumen sudah tahu kualitas suatu produk dari pedagang, maka dia rela untuk mengeluarkan nominal yang lebih untuk produk tersebut.

Contohnya: Pedagang es tebu, pedagang tebu yang baik adalah ketika dia mampu menjaga kualitas es tebu tersebut. Seperti tetap memilih tebu-tebu terbaik, tidak memakai pemanis-pemanis tambahan yang berbahaya, tidak memakai es batu yang biasa digunakan untuk mendingin ikan dipasar dan menjaga kebersihan produknya.

b. Pelajari Platform Digital

Digital platform adalah sekumpulan software yang membentuk suatu sistem tertentu. Software ini bisa dibuka pada PC atau sistem android. Jika berada pada sistem android, digital platform dapat berbentuk aplikasi.

Digital platform adalah salah satu yang paling diminati dewasa ini. Pasalnya, semakin banyak pengguna

smartphone akan meningkatkan trafik pada dunia maya secara otomatis.

Singkatnya, platform adalah sebuah program yang digunakan untuk mengesekusi rencana kerja, dimana platform difungsikan sebagai wadah utama atau dasar untuk menjalankan sistem yang akan digunakan. Dan sistem yang bisa menggunakan platform ini sangat banyak dimulai dari bidang komputer, bisnis, sampai dengan politik.

Kenyataan ini tentu dimanfaatkan oleh para pencari rupiah dari internet untuk membuat platform-platform baru. Sementara ini, yang paling berkembang dari jenis platform adalah marketplace.

Marketplace merupakan platform jual-beli yang mempertemukan pedagang dan pembeli secara online. Contoh marketplace platform adalah shopee, Lazada, bukalapak dan tokopedia.

Hal ini juga yang bisa dimanfaatkan para pedagang kaki lima di GOR Joyoboyo Kota Kediri untuk memasarkan produknya secara digital agar tetap bisa memenuhi nafkah keluarga pada masa pandemi atau bahkan untuk pengembangan produk mereka.

Pengguna internet di Indonesia setiap tahunnya selalu bertambah. Tak heran bila banyak pedagang dan

pengusaha yang memanfaatkan peluang ini untuk memasarkan dagangan dan usaha mereka kepada pengguna internet dengan sangat mudah. Berikut ini adalah platform digital yang bisa digunakan para pedagang atau pengusaha dalam mengembangkan usahanya:

1) Facebook

Facebook merupakan salah satu aplikasi yang memiliki pengguna terbesar dibandingkan dengan aplikasi lainnya. Banyak dari pengusaha yang memasarkan produk melalui facebook karena jangkauan pasarnya sangat luas.

Orang di facebook tidak hanya untuk sekedar update status saja, tetapi juga mencari informasi, rekomendasi sebuah produk dan juga berdagang baik itu melalui grup-grup yang tersedia atau lewat marketplace. Ditambah, saat ini sudah ada fitur untuk iklan pada facebook. Pedagang bisa dengan mudah beriklan di Facebook dengan fitur tersebut.

2) Youtube

Youtube juga salah satu platform atau aplikasi yang sering diakses banyak orang. Biasanya orang

mengakses youtube untuk mencari hiburan, belajar, dan media promosi suatu produk

Promosi di youtube bisa dilakukan dengan cara membuat video review atau membuat video pembuatan produk tersebut. Contohnya: pedagang bakso membuat video tentang bagaimana cara pembuatan bakso yang baik dan benar.

Selain menjadi media promosi, youtube juga bisa menghasilkan uang, dengan semakin banyak orang yang menonton dan adsense yang masuk ke channel tersebut.

3) Whatsapp

Aplikasi ini sekarang sudah memiliki dua tipe yang berbeda, yaitu whatsapp dan whatsapp business. Whatsapp business sendiri hampir sama dengan whatsapp biasa, hanya bedanya adalah whatsapp business dibuat untuk Anda yang memiliki usaha.

Fitur-fitur yang disediakan juga memudahkan para pedagang dalam melayani pelanggan. Seperti fitur balas cepat yang ditampilkan apabila pelanggan melakukan chat pertama kali kepada pedagang. Saat pedagang sibuk dengan urusan lain, fitur balas cepat ini akan

membantu untuk pedaganag agar tetap bisa merespon pelanggan.

4) Instagram

Platform berikutnya yang sering digunakan untuk kegiatan digital marketing adalah instagram. Indonesia juga menempati urutan keempat sebagai negara dengan pengguna instagram terbesar di dunia.

Hal itu bisa menjadi pendorong para pedagang untuk membuat promosi dagangan mereka melalui media instagram. Di instagram, iklan yang banyak ditampilkan adalah berupa foto atau video. Di sini, Anda tidak hanya bisa memasarkan produk yang dijual saja, tetapi bisa memperlihatkan video proses dibuatnya produk agar pelanggan bisa lebih percaya.

c. Berkomukasi Dengan Baik

Meskipun *digital marketing* dilakukan secara *online*, namun seorang *digital marketing* harus bisa berkomunikasi dengan baik agar pelanggan dapat dengan mudah memahami apa yang disampaikan. Komunikasi di sini juga termasuk yang dilakukan lewat media sosial.

Dengan menyusun kata-kata yang akan dijadikan sebuah informasi dan dapat dimengerti orang lain, konten yang Digital Marketer buat tidak harus bagus, indah, atau dengan bahasa tinggi tetapi dapat dimengerti oleh konsumen.

Merespon pertanyaan yang ada di media sosial terkait dengan penawaran yang pedagang buat juga penting dilakukan karena konsumen biasanya akan merasa senang dilayani dan akan menjadi pelanggan yang loyal.

3. Konsep Berdagang Dengan Tetap Mematuhi Protokol Kesehatan

Mematuhi protokol kesehatan adalah kewajiban semua orang dimasa pandemi, terlebih hal ini juga berlaku untuk para pedagang agar tetap bisa berdagang dimasa pandemi.

Maka dari itu pemerintah juga membuat peraturan yaitu Menteri Perdagangan (Mendag) Agus Suparmanto terus mengingatkan pedagang dan konsumen mematuhi protokol kesehatan yang telah ditetapkan dengan ketat guna memutus penyebaran covid-19. Agus menegaskan tetap dibukanya pasar rakyat di era new normal untuk memenuhi ketersediaan bahan pokok dan barang penting bagi masyarakat. "Pasar rakyat harus mematuhi protokol kesehatan untuk memutus penyebaran covid-

19," tegas Mendag, dalam keterangan resminya, Kamis, 2 Juli 2020.

Agus menegaskan Kemendag sudah mengeluarkan panduan menyambut era new normal di sektor perdagangan, terutama untuk pasar tradisional dan pusat perbelanjaan atau mal. Skema atau panduan tersebut disiapkan agar sektor perdagangan bisa kembali bangkit di tengah pandemi virus corona.

Di pasar tradisional, pengunjung wajib menggunakan masker, *face shield*, dan sarung tangan selama beraktivitas. Selanjutnya pedagang yang berdagang di pasar rakyat diatur secara bergiliran dengan jarak antar pedagang minimal 1,5 meter.

Kemudian sebelum pasar dibuka dilakukan *screening* awal untuk memastikan suhu tubuh seluruh pedagang, pengelola pasar dan organ pendukung di bawah 37,3 derajat celsius. Orang yang memiliki gejala pernapasan seperti batuk, flu, dan sesak napas dilarang masuk ke dalam pasar.

Pengelola juga harus menyiapkan tempat cuci tangan, sabun, dan *hand sanitizer* serta menjaga kebersihan dengan melakukan penyemprotan disinfektan di ruangan atau lokasi secara berkala setiap dua hari sekali. Menjaga kebersihan lokasi penjualan termasuk lapak, los dan kios sebelum dan sesudah kegiatan dagang berjalan.

Sarana umum seperti toilet, tempat pembuangan sampah,

tempat parkir, lantai, selokan dan tempat makan juga harus selalu dibersihkan. Pengelola juga harus menerapkan pengaturan sirkulasi dan batas waktu kunjungan, serta jumlah pengunjung maksimum 30 persen saat kondisi normal dengan menerapkan kontrol yang ketat pada pintu masuk dan pintu keluar.

Kemudian, mengoptimalkan ruang terbuka *outdoor* seperti tempat parkir untuk berjualan dalam rangka *physical distancing* dengan mengatur jarak antar pedagang dalam rentang minimal dua meter. Dalam area pasar, pengunjung diharuskan berhenti di garis antre, juga menggunakan sarung tangan, membawa tas belanja sendiri, serta mengutamakan transaksi dengan nontunai. Jika terdapat masjid atau musola, maka wajib dibuat tanda batas jaga jarak.

Sementara itu, untuk mal maupun pusat perbelanjaan, pengunjung diwajibkan selalu menggunakan masker. Pengelola mal menyediakan *hand sanitizer*, lalu menyiapkan batas garis antrean. Sebelum masuk mal, pengunjung dicek suhu tubuh. Juga memberi jarak antar kendaraan terutama roda dua di area parkir dan wajib menyediakan area cuci tangan di area parkir.

Berbagai fasilitas umum di area mal pusat perbelanjaan seperti masjid, toilet, harus dibersihkan secara rutin dan diberi tanda jaga jarak. Pengelola mal pusat perbelanjaan wajib melakukan penyemprotan desinfektan sebelum jam operasional dan selama

operasional melakukan pembersihan rutin pada area yang sering terkena sentuhan. Tak kalah penting, wajib menjaga jarak duduk di area ruang tunggu.

Dia menjelaskan dalam pembukaan mal juga bergantung pada ketentuan masing-masing pemerintah daerah (pemda). Maka itu, Kemendag terus berkoordinasi dengan pemda yang akan membuka kembali mal-mal dan pasar-pasar di wilayah masing-masing.

"Ini dikoordinasikan dengan Kementerian Kesehatan dan BNPB. Dan ini sinergi, serta keluarnya nanti satu pintu," pungkas dia.²¹

Merujuk hal ini, Kementerian Perdagangan (Kemendag) meminta pemerintah daerah turut menjaga stabilitas harga bahan pokok dengan tetap melaksanakan protokol kesehatan di pasar rakyat.

²¹ Ade Hapsari Lestarini, "*Menag terus ingatkan pedagang patuhi protokol kesehatan*", diakses dari <https://www.medcom.id/ekonomi/bisnis/GNl4m1yN-mendag-terus-ingatkan-pedagang-patuhi-protokol-kesehatan>, pada tanggal 14 juli 2021 pukul 23.53.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian diatas, maka penulis menyimpulkan bahwasannya.

1. Problematika pedagang kaki lima pada masa pandemi yaitu:
 - a. Terhalangnya para pedagang kaki lima untuk berdagang mencari nafkah keluarga dikarenakan adanya peraturan pemerintah pada masa pandemi, Seperti PSBB, PPKM dll.
 - b. Menurunnya daya beli masyarakat, hal ini terjadi bukan hanya karena peraturan pemerintah saja yang melarang untuk keluar rumah dll. Tetapi juga karena hampir semua lapisan masyarakat merasakan penurunan ekonomi.
2. Strategi pemenuhan nafkah keluarga pada masa pandemi adalah dengan cara:
 - a. Pemanfaatan internet oleh para pedagang kaki lima untuk berdagang. Hal ini sudah dilakukan oleh beberapa pedagang dan memang menjadi strategi yang baik agar tetap bisa mencari nafkah pada masa pandemi.
 - b. Berdagang dengan mematuhi protokol kesehatan yang ditetapkan oleh pemerintah. Hal ini juga dilakukan pedagang yang memang kurang tahu tentang dunia digital,

mereka memilih berdagang seperti biasa dengan tetap mematuhi protokol kesehatan.

B. Saran

1. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan untuk mengkaji lebih banyak sumber maupun referensi terkait pemenuhan nafkah agar dapat diterapkan dalam sebuah penelitian sehingga penelitian yang dilakukan mendapatkan hasil yang lebih baik lagi.
2. Bagi pedagang kaki lima atau pekerja harian yang berada di masa-masa sulit di tengah Covid-19 ini, maka manajemen keuangan dalam keluarga harus sangat hati-hati. Karena jika tidak, bisa saja keluarga dapat mengalami kesulitan yang teramat parah dalam hal pemenuhan kebutuhan atau nafkah.

DAFTAR PUSTAKA

- Aizid, Rizem. *Fiqh Keluarga Terlengkap*, (cet,I;Jakarta:Laksana,2018).
- Arsyianti, Dwi, Laily. *Seputar Keuangan Keluarga*, (cet,I;Karanganyar:PT Smart Media Prima,2020).
- Cordona, David. *Strategi Komunikasi Pembangunan Dalam Penataan Pedagang Kaki Lima*, (cet,I;Jakarta:Scopindo Media Pustaka PT,2020).
- Hanggoro, Tri, Hendaru, (29 Maret 2013) “*Mula Pedagang Kaki Lima*”, diakses dari <https://historia.id/urban/articles/mula-pedagang-kaki-lima-D8mZv>, pada tanggal 24 Februari 2021 pukul 20.00
- Hasan, Ali, M. *Pedoman Hidup Berumah Tangga dalam Islam*,(cet.II; Jakarta:Prenada Media Grup,2006).
- Kemenkes, (5 Juni 2020) “*Apa Coronavirus Dan Covid-19 Itu*”, Diakses pada tanggal 21 Februari 2021, dari <https://www.kemkes.go.id/folder/view/full-content/structure-faq.html>, pukul 20.36.
- Kemenkeu, (16 Mei 2020) “*Menkeu Ajarkan Implementasi Ekonomi Makro dengan Kebijakan Pada Masa Pandemi*”, diakses pada tanggal 18 Maret 2021, dari <https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/berita/menkeu-ajarkan-implementasi-ekonomi-makro-dengan-kebijakan-masa-pandemi-covid-19/>, pukul 20.00.
- Kementrian PPN, (16 September 2020) “*Studi Dampak Sosial-Ekonomi Pandemi Covid-19 di Indonesia*” . Diakses dari <https://smeru.or.id/id/content/studi->

dampak-sosial-ekonomi-pandemi-covid-19-di-indonesia, pada tanggal 21 juli 2021 pukul 21.15

Lestari, Hapsari, Ade. “*Menag terus ingatkan pedagang patuhi protokol kesehatan*”, diakses dari <https://www.medcom.id/ekonomi/bisnis/GNI4m1yN-mendag-terus-ingatkan-pedagang-patuhi-protokol-kesehatan>, pada tanggal 14 juli 2021, pukul 23.53.

Marfuah, Maharati. *Hukum Fiqih Seputar Nafkah*. (cet I: Jakarta: Rumah Fiqih Publishing, 2020).

Mel, *Produktif dimasa Pandemi*, (cet,I;Jakarta:Pustaka Taman Ilmu,2020).

Muljono, Kristo, Ryan. *Digital Marketing Concept*, (cet,I;Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama,2018).

Muslim bin Hajjaj an-Naisaburi, *Shahih Muslim*, (Baerut: Dar Ihya at-Turast), Juz 2

Nafkah (Def 1) (n.n). *Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online*. Diakses melalui <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/nafkah>, 21 Februari 2021.

Novasari, Yunita. *Ilmu Ekonomi Mikro*,(cet,I;Surakarta:Aksarra Sinergi Media,2018).

Pemkot Kediri, (21 Mei 2020) “*Pemkot Kediri Terus Lakukan Rapid Test diTempat Keramaian*”, diakses pada tanggal 18 Maret 2020 dari <https://www.kedirikota.go.id/p/berita/1019471/pemkot-kediri-terus-lakukan-rapid-test-di-tempat-keramaian>, pukul 21.44.

Prastowo, Andi. *Metodologi Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, (Yogyakarta:Ar-Ruzz Media, 2012).

Pusat Data dan Analisa Tempo, *Indonesia Tempo Doeloe: Melihat Dunia Pedagang Kaki Lima*, (cet,I;Jakarta:Tempo Publishing,2021).

Rasyid, Ibnu. *Pandemi Virus Corona*, (cet,I;Jakarta:Garuda Mas Sejahtera,2020).

Satgas Penanganan COVID-19, (20 Juli 2021) “*PPKM*”, diakses dari <https://covid19.go.id/tanya-jawab?search=ppkm>, pada tanggal 23 Juli 2021 pukul 21.10

Satgas Penanganan COVID-19, (9 Maret 2020) “*Apa Yang Dimaksud Pandemi*”, Diakses pada tanggal 21 Februari 2021, dari <https://covid19.go.id/tanya-jawab?search=Apa-yang-dimaksud-dengan-pandemi>, pukul 21.00

Satgas Penanganan COVID-19,(24 April 2020) “*PSBB*”, diakses dari <https://covid19.go.id/tanya-jawab?search=psbb>, pada tanggal 23 Juli 2021 pukul 21.00

Suharto, Dedhi. *Keluarga Qur’ani*, (cet,I;Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama,2011).

Syahatah, Husain. *Menjadi Kepala Rumah Tangga yang Sukses*, Terj. Arif Chasanul Muna, (cet.I;Jakarta: Gema Instan, 2000).

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Permohonan Izin Penelitian.

Lampiran 2. Surat Permohonan Bimbingan Skripsi.

Lampiran 3. Surat Izin Melakukan Penelitian.

Lampiran 4. Kartu Bimbingan Skripsi.

Lampiran 5. Dokumentasi Penelitian



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama : Abdul Basith
2. Jenis Kelamin : Laki-Laki
3. Tempat/Tanggal Lahir : Cirebon, 15 Oktober 1998
4. Alamat : Blok. Grogol, Rt/Rw 01/01, Ds. Wanakaya, Kec.
Gunung Jati, Kab. Cirebon.
5. Nama Ayah : Syafi'i
6. Nama Ibu : Nafi'ah
7. Agama : Islam
8. Riwayat Pendidikan :
 - a. SD Negeri 1 Kalisapu (2010)
 - b. MTS Al Hikmah 2 Brebes (2013)
 - c. MA Al Mahrusiyah (2016)
 - d. IAIT Kediri (2021)