

Beradaptasi dan Bertahan: Strategi Pedagang Kaki Lima Di Kota Palopo Pasca Pandemi Covid-19

Idha Sari¹, Nurhuda², Cici Mahmut³

^{1,2,3}, Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Andi Djemma Palopo

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mendeskripsikan keadaan PKL di Lapangan Pancasila Kota Palopo akibat pandemi Covid-19, dan (2) mendeskripsikan dan menganalisis strategi yang diambil oleh Pedagang Kaki Lima di Lapangan Pancasila Kota Palopo untuk mempertahankan usahanya di pasca pandemi Covid-19. Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan metode studi kasus. Teknik sampling yang digunakan adalah purposive sampling. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dan observasi. Uji keabsahan data dilakukan melalui triangulasi. Analisis data menggunakan model interaktif dan hasilnya disajikan secara deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PKL di Lapangan Pancasila Kota Palopo mengalami penurunan pendapatan yang drastis akibat pandemi Covid-19. Akan tetapi, mereka berhasil bangkit dan mempertahankan usahanya meskipun pendapatan mereka tidak dapat pulih sepenuhnya. Strategi yang mereka terapkan meliputi mengadaptasi model bisnis, penerapan protokol kesehatan, kolaborasi dengan pihak terkait, dan berinovasi.

Kata kunci: strategi usaha, pedagang kaki lima, pandemi Covid-19.

Copyright (c) 2023 Idha Sari

✉ Corresponding author :

Email Address : idha_sari@unanda.ac.id

PENDAHULUAN

Pandemi COVID-19 telah menyebabkan dampak yang signifikan terhadap perekonomian global. Tindakan lockdown dan pembatasan sosial yang diterapkan untuk mengendalikan penyebaran virus telah menyebabkan penurunan drastis dalam aktivitas ekonomi. Bisnis dan industri dari berbagai sektor menghadapi tantangan besar dalam menjalankan operasional mereka, mengakibatkan penurunan produksi, penjualan, dan pendapatan.

Dampak pandemi COVID-19 terasa nyata dalam hal pengangguran dan penurunan pendapatan. Banyak perusahaan, terutama yang beroperasi di sektor-sektor yang paling terdampak, seperti pariwisata, perhotelan, dan hiburan, terpaksa melakukan pemutusan hubungan kerja atau mengurangi jam kerja. Hal ini menyebabkan tingkat pengangguran meningkat secara signifikan dan banyak pekerja kehilangan pendapatan atau mengalami penurunan gaji. Masyarakat yang bergantung pada sektor informal juga terdampak secara serius, karena banyak pedagang kaki lima atau pekerja harian yang kehilangan mata pencaharian mereka.

Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Hanoatubun (2020) dampak Covid-19 terhadap perekonomian Indonesia saat ini dengan berbagai dampak yang terjadi pada perekonomian karena pandemic Covid-19 yang terjadi pada saat ini maka itu perlu mengetahui dampak-dampak yang terjadi yaitu terjadi kesusahan dalam mencari lapangan pekerjaan, susah untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dan juga tidak mempunyai penghasilan dalam

memenuhi kebutuhan untuk sehari-hari dan juga banyak kesusahan yang diterima dari semua sektor perekonomian dalam semua bidang juga merasakan dampak dari Covid-19.

Perkembangan pandemi COVID-19 telah mengguncang dunia dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk sektor ekonomi. Kota Palopo, para pedagang kaki lima menjadi salah satu kelompok yang terkena dampak langsung dari perubahan drastis ini. Mereka menghadapi tantangan yang tak terduga dan harus mencari cara baru untuk bertahan dan beradaptasi dengan situasi yang berubah dengan cepat.

Dalam situasi saat ini, roda perekonomian melambat dan pasar mengalami lesu, sehingga omzet penjualan juga mengalami penurunan (Marzuki & Al Fadhill, 2022). Meskipun Pemerintah telah menyediakan stimulus dan bantuan untuk mendongkrak kondisi ekonomi yang melemah serta menjaga daya beli, terutama bagi UMKM, sebagai pelaku usaha kita perlu menyiapkan strategi yang dapat mempertahankan usaha di tengah situasi yang sulit seperti ini.

Artikel ini akan membahas strategi yang diadopsi oleh pedagang kaki lima di Kota Palopo pasca pandemi COVID-19. Peneliti akan menjelajahi langkah-langkah yang diambil oleh pedagang kaki lima untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan yang cepat dan mencari cara untuk bertahan dalam menghadapi tantangan yang dihadapi. Selain itu, artikel ini juga akan membahas peran pemerintah dan masyarakat dalam mendukung upaya pedagang kaki lima untuk bangkit kembali. Dalam artikel ini, peneliti akan menjelaskan beberapa strategi yang telah diimplementasikan oleh pedagang kaki lima di Kota Palopo, seperti diversifikasi produk, peningkatan kebersihan dan keamanan, pemanfaatan teknologi, serta kolaborasi dengan pihak terkait. Kami akan menyoroti keberhasilan mereka dalam menghadapi tantangan ekonomi dan sosial yang diakibatkan oleh pandemi, serta melihat peluang dan harapan di masa depan.

Dalam konteks ini, penting untuk diingat bahwa UMKM dalam hal pedagang kaki lima memiliki peran penting dalam perekonomian lokal dan merupakan tulang punggung sektor informal (Artaningtyas, MSi, Widyaningsih, & Sulistyarso, 2021; Carina et al., 2022; Rohmah, 2017). Oleh karena itu, dukungan dan pemahaman yang lebih baik dari masyarakat dan pemerintah terhadap upaya mereka adalah kunci untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan ekonomi yang inklusif di masa depan.

Melalui artikel ini, diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih baik tentang tantangan yang dihadapi oleh pedagang kaki lima di Kota Palopo dan bagaimana mereka berhasil beradaptasi dan bertahan di tengah pandemi COVID-19. Peneliti juga ingin menyoroti pentingnya pengakuan terhadap kontribusi mereka dalam perekonomian lokal serta upaya kolaboratif yang diperlukan untuk memastikan masa depan yang lebih baik bagi para pedagang kaki lima di Kota Palopo.

TINJAUAN PUSTAKA

Strategi adalah rencana umum yang dirancang untuk mencapai tujuan tertentu (Wijaya, 2015). Dalam konteks bisnis, strategi merujuk pada pendekatan atau langkah-langkah yang diambil oleh suatu organisasi untuk mencapai tujuan jangka panjangnya. Strategi melibatkan analisis situasi, pengambilan keputusan, alokasi sumber daya, dan penentuan langkah-langkah taktis yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan.

Strategi seringkali melibatkan pemahaman tentang pasar, pesaing, pelanggan, dan faktor-faktor eksternal lainnya yang dapat mempengaruhi keberhasilan organisasi. Dengan memahami faktor-faktor tersebut, strategi dapat dirancang untuk memanfaatkan peluang, mengatasi tantangan, dan membangun keunggulan kompetitif.

Strategi usaha adalah rencana yang dirancang untuk mencapai tujuan bisnis jangka panjang (Ahmad, 2020). Strategi ini melibatkan analisis pasar, pesaing, sumber daya yang tersedia, dan kekuatan internal perusahaan untuk mengidentifikasi langkah-langkah yang diperlukan guna mencapai keberhasilan usaha.

Setelah strategi usaha ditetapkan, langkah selanjutnya adalah merumuskan taktik pelaksanaan yang lebih rinci. Ini melibatkan penentuan langkah-langkah konkret yang akan diambil untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Taktik pelaksanaan dapat meliputi pengembangan produk atau layanan baru, penetapan harga yang kompetitif, strategi pemasaran yang efektif, pengelolaan operasional yang efisien, dan upaya pengembangan hubungan dengan pelanggan. Setiap taktik harus sesuai dengan strategi secara keseluruhan dan saling mendukung satu sama lain.

Strategi usaha yang baik tidak hanya berhenti pada perumusan dan pelaksanaan, tetapi juga melibatkan pemantauan dan evaluasi secara teratur (Indonesia, 2015). Penting untuk mengukur kinerja bisnis, memantau kemajuan terhadap tujuan yang telah ditetapkan, dan mengevaluasi keberhasilan atau kegagalan strategi yang diimplementasikan.

Lingkungan bisnis selalu berubah, dan strategi usaha yang sukses harus dapat beradaptasi dengan perubahan tersebut. Inovasi menjadi faktor penting dalam strategi usaha, baik dalam pengembangan produk, proses operasional, maupun dalam pendekatan pemasaran. Perusahaan yang mampu berinovasi dan beradaptasi dengan cepat akan memiliki keunggulan kompetitif yang lebih baik dan dapat menghadapi tantangan yang muncul. Oleh karena itu, strategi usaha harus memberikan ruang untuk inovasi dan fleksibilitas agar perusahaan dapat tetap relevan dan kompetitif di pasar yang terus berubah.

Dalam rangka mencapai keberhasilan jangka panjang, strategi usaha yang matang, taktik pelaksanaan yang efektif, pemantauan yang cermat, adaptasi yang cepat, dan inovasi yang berkelanjutan sangat penting. Dengan menyusun strategi yang tepat dan mengimplementasikannya dengan baik, perusahaan dapat mencapai tujuan bisnisnya, memperoleh keunggulan kompetitif, dan tetap relevan dalam lingkungan bisnis yang dinamis.

Pedagang Kaki Lima (PKL)

Pedagang kaki lima adalah sebutan untuk para pedagang yang beroperasi di sepanjang jalan atau trotoar, umumnya menjual barang dagangan dalam skala kecil (As, 2021). Mereka merupakan bagian penting dari kehidupan perkotaan di banyak negara, terutama di negara-negara berkembang.

Pedagang kaki lima adalah pedagang yang menjual barang dagangan mereka dengan berjalan kaki atau berdiri di tempat yang tidak permanen. Mereka seringkali menggunakan gerobak, trotoar, atau lapak sederhana sebagai tempat berjualan. Kehadiran mereka sangat beragam, mulai dari pedagang makanan, minuman, pakaian, hingga barang-barang kebutuhan sehari-hari. Dalam penelitian Yuliasari (2016) menyebutkan bahwa ciri-ciri pedagang kaki lima adalah:

1. Bersifat fleksibel. Mereka dapat berpindah tempat dengan mudah sesuai dengan permintaan dan kebutuhan pasar.
2. Skala usaha kecil. Pedagang kaki lima umumnya beroperasi dalam skala kecil dengan modal terbatas.
3. Harga terjangkau. Barang dagangan yang dijual oleh pedagang kaki lima cenderung memiliki harga yang lebih terjangkau dibandingkan dengan pengecer besar.
4. Melayani konsumen lokal. Mereka biasanya melayani konsumen yang tinggal atau bekerja di sekitar area tempat mereka berjualan.

Jenis dagangan pedagang kaki lima adalah sebagai berikut:

1. Makanan dan minuman seperti nasi goreng, mie ayam, sate, bakso, es campur, jus buah, kopi, teh, dan lain sebagainya.
2. Pakaian dan aksesoris berupa pakaian murah, sepatu, tas, kacamata, dan perhiasan sederhana.

3. Barang kebutuhan sehari-hari seperti sabun, pasta gigi, sikat gigi, tisu, alat tulis, dan lain-lain.
4. Barang elektronik dan aksesoris seperti charger ponsel, earphone, power bank, dan lain sebagainya.
5. Mainan dan pernak-pernik berupa mainan anak-anak, boneka, balon, dan pernak-pernik kecil lainnya.

Bentuk sarana pedagang kaki lima bervariasi tergantung pada lokasi dan jenis dagangan yang mereka jual. Namun, yang menjadi ciri khas adalah fleksibilitas mereka dalam berpindah tempat dan kehadiran mereka yang memberikan akses mudah kepada konsumen di sekitar mereka (Azmi, 2018). Adapun bentuk sarana pedagang kaki lima adalah sebagai berikut:

1. Gerobak. Pedagang kaki lima sering menggunakan gerobak yang dapat dipindahkan untuk menyimpan dan menjual barang dagangan mereka.
2. Lapak sederhana. Beberapa pedagang menggunakan meja sederhana atau kardus yang dijadikan sebagai tempat untuk menampilkan barang dagangan mereka.
3. Trotoar atau pinggir jalan. Pedagang kaki lima seringkali menjajakan dagangan mereka langsung di trotoar atau tepi jalan, menggunakan alas atau kain sebagai alas penjualan.

METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini, peneliti mengadopsi pendekatan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus yang dilakukan di Lapangan Pancasila Kota Palopo. Sugiyono (Harahap, 2020) penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah, dimana peneliti merupakan instrumen kunci Lapangan Pancasila dipilih sebagai lokasi penelitian karena merupakan tempat berkumpulnya para pedagang kaki lima (PKL) yang menjajakan dagangan mereka. Populasi penelitian terdiri dari 79 orang PKL yang berasal dari warga sekitar Kota Palopo.

Untuk memilih sampel, peneliti menggunakan teknik purposive sampling yang memungkinkan penentuan sampel berdasarkan kriteria yang relevan dengan tujuan penelitian. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam dengan PKL dan observasi langsung terhadap aktivitas dagang mereka. Dalam rangka memastikan keabsahan data, peneliti menggunakan triangulasi, yaitu membandingkan dan memverifikasi informasi dari berbagai sumber dan metode.

Analisis data dilakukan secara mendalam dengan menggunakan analisis data model interaktif. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk memahami dan menggali makna dari data yang dikumpulkan secara komprehensif. Hasil analisis kemudian disajikan secara deskriptif, melalui uraian dan penjelasan yang rinci tentang temuan-temuan penelitian ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Keadaan Pedagang Kaki Lima di Lapangan Pancasila Kota Palopo Masa Pandemi COVID-19

Masyarakat Kota Palopo, khususnya sekitar lokasi setempat dan Pemerintah Kota Palopo menyambut keberadaan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Lapangan Pancasila dengan baik. Keberadaan mereka membawa manfaat, terutama dalam penyediaan makanan dan minuman murah serta menjadi daya tarik wisata kuliner. PKL umumnya berjualan menggunakan sarana yang mudah dipindahkan, seperti gerobak dorong dan warung semi permanen. Setelah berjualan, mereka membongkar dan membawa pulang sarana berjualan yang digunakan.

Di pagi hari, suasana sepi karena mereka masih menyiapkan atau mengolah barang dagangan. Biasanya, PKL berjualan dari sore sampai malam hari. Selama pandemi Covid-19, rutinitas tersebut tetap berlangsung, namun terkesan lebih sepi karena jumlah pelanggan yang

membeli langsung ke lokasi berkurang. Jam berjualan juga terbatas hingga sekitar pukul sepuluh malam.

PKL di Lapangan Pancasila menempati area di sekitar lapangan yang disediakan oleh Pemerintah Kota Palopo. Area tersebut memiliki lebar 1-3 meter dan mengelilingi lapangan. Selain itu, area tersebut juga dilengkapi dengan arena permainan anak seperti ayunan dan jungkat-jungkit. Pemerintah Desa juga telah menyediakan jaringan listrik PLN, namun biaya listrik bulanan dibayar oleh para PKL secara patungan.

Para PKL di Lapangan Pancasila menjaga kebersihan dan kerapian tempat berjualan mereka sehingga tidak terlihat kumuh seperti PKL di wilayah perkotaan. Keberadaan PKL di Lapangan Pancasila tidak mengganggu aktivitas lalu lintas kota maupun kegiatan warga sekitar, termasuk sekolah dan kantor Pemerintahan Kota Palopo yang berada di sekitar lokasi jualan PKL. Selama pandemi Covid-19, kondisinya lebih sepi dan proses diterapkan, termasuk larangan bergerumbl dan pengaturan jarak berjualan, sehingga terlihat lebih rapi.

Keadaan pedagang kaki lima di Lapangan Pancasila Kota Palopo mengalami banyak perubahan signifikan selama masa pandemi Covid-19. Berikut adalah beberapa penjelasan terkait dengan kondisi mereka:

1. Penurunan Pendapatan

Pedagang kaki lima dihadapkan pada penurunan pendapatan yang signifikan akibat berkurangnya jumlah pelanggan. Pembatasan pergerakan, penutupan tempat-tempat umum, serta perubahan perilaku konsumen mengakibatkan penurunan daya beli dan minat untuk membeli produk dari pedagang kaki lima. Seiring dengan adanya pandemi Covid-19, banyak orang memilih untuk mengurangi aktivitas di luar rumah dan beralih ke pembelian online atau memasak di rumah. Hal ini menyebabkan PKL menghadapi tantangan dalam mempertahankan tingkat penjualan yang sama seperti sebelumnya.

Dampak dari penurunan pendapatan ini sangat terasa bagi para PKL, yang sebagian besar bergantung pada pendapatan harian mereka. Mereka harus berjuang untuk mencari sumber penghasilan alternatif atau mengurangi biaya operasional mereka. Beberapa pedagang mungkin terpaksa menutup sementara atau bahkan menghentikan usaha mereka secara permanen.

2. Pembatasan Operasional

Adanya pembatasan operasional yang diberlakukan oleh pemerintah, seperti jam operasional yang lebih pendek, pembatasan jumlah pelanggan, atau penutupan sementara, memang menjadi tantangan serius bagi pedagang kaki lima. Pembatasan tersebut bertujuan untuk mengendalikan penyebaran virus dan melindungi kesehatan masyarakat, namun dampaknya sangat signifikan bagi para pedagang.

Pertama-tama, pembatasan jam operasional yang lebih pendek berarti waktu yang tersedia bagi PKL untuk berjualan menjadi terbatas. Mereka harus memaksimalkan waktu yang ada untuk mencapai pendapatan yang cukup, namun hal ini tidak selalu mudah dilakukan. Penjualan yang terbatas dalam rentang waktu yang lebih singkat berarti mereka harus bekerja lebih keras untuk mencapai target penjualan mereka.

Selain itu, pembatasan jumlah pelanggan juga sangat berpengaruh. Dalam kondisi normal, semakin banyak pelanggan yang datang, semakin besar peluang bagi PKL untuk mendapatkan pendapatan yang memadai. Namun, dengan adanya pembatasan ini, jumlah pelanggan yang dapat dilayani menjadi terbatas. Hal ini secara langsung mempengaruhi pendapatan harian PKL, terutama bagi mereka yang mengandalkan penjualan dalam jumlah besar.

Penutupan sementara juga menjadi pukulan keras bagi PKL. Ketika tempat-tempat umum ditutup, misalnya selama lockdown, PKL tidak dapat berjualan sama sekali. Ini berarti tidak ada pendapatan yang masuk dan biaya operasional tetap harus ditanggung. Situasi ini dapat menyebabkan krisis keuangan yang serius bagi PKL, terutama mereka yang tidak memiliki cadangan keuangan yang cukup untuk mengatasi masa sulit ini.

Kesulitan dalam menjalankan usaha secara normal juga berdampak pada kelangsungan usaha PKL. Banyak pedagang yang menghadapi tekanan finansial yang besar dan mungkin terpaksa menutup usaha mereka secara permanen. Ini tidak hanya berdampak pada keberlangsungan ekonomi pribadi mereka, tetapi juga dapat berdampak pada keberlangsungan ekonomi lokal dan ketahanan pangan di komunitas tersebut.

3. Perubahan Pola Konsumsi

Pola konsumsi masyarakat memang mengalami perubahan signifikan selama pandemi Covid-19. Banyak orang beralih untuk membeli kebutuhan sehari-hari melalui platform online atau supermarket sebagai langkah untuk mengurangi interaksi langsung dengan orang lain dan meminimalkan risiko penularan virus.

Sementara itu, pedagang kaki lima umumnya mengandalkan penjualan secara langsung di lapangan. Mereka menjual produk secara langsung kepada pelanggan, menciptakan interaksi sosial dan pengalaman berbelanja yang berbeda. Namun, dengan adanya perubahan pola konsumsi ini, PKL menghadapi persaingan yang lebih ketat.

Berpindahnya pelanggan ke platform online atau supermarket dapat mengakibatkan berkurangnya jumlah pelanggan yang datang langsung ke tempat berjualan PKL. Pelanggan cenderung memilih kenyamanan dan kemudahan berbelanja secara online atau melalui supermarket yang menawarkan berbagai produk dalam satu tempat. Selain itu, pelanggan juga dapat membandingkan harga dan memilih opsi yang lebih terjangkau.

Persaingan yang lebih ketat ini dapat berdampak negatif pada pendapatan dan kelangsungan usaha PKL. Mereka harus berusaha lebih keras untuk menarik perhatian dan mempertahankan pelanggan setia. Peningkatan kualitas produk, inovasi dalam penawaran, serta pelayanan yang baik dapat menjadi faktor penentu dalam mempertahankan pangsa pasar.

Namun, perlu dicatat bahwa ada sebagian konsumen yang tetap memilih membeli dari PKL karena alasan kualitas produk, keunikan, atau ingin mendukung perekonomian lokal. Beberapa masyarakat juga menyadari pentingnya menjaga keberlanjutan usaha PKL dalam masyarakat. Oleh karena itu, penting bagi PKL untuk memanfaatkan kesempatan ini dengan meningkatkan kualitas produk, memberikan pelayanan yang baik, dan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan.

4. Tantangan Kesehatan dan Kebersihan

Pedagang kaki lima juga dihadapkan pada tantangan kesehatan dan kebersihan yang lebih besar selama pandemi Covid-19. Untuk menjaga keselamatan pelanggan dan mencegah penyebaran virus, PKL perlu mengikuti protokol kesehatan yang ketat yang ditetapkan oleh pemerintah dan otoritas kesehatan.

PKL harus memastikan penggunaan masker yang benar dan konsisten oleh para pedagang dan pelanggan. Selain itu, menjaga jarak antara pelanggan di area berjualan dan menerapkan kebijakan pembatasan jumlah pelanggan di tempat usaha menjadi langkah penting dalam menjaga protokol kesehatan. Selain itu, mereka juga perlu menerapkan praktik kebersihan yang lebih ketat, seperti menyediakan fasilitas cuci tangan atau hand sanitizer bagi pelanggan, menjaga kebersihan peralatan dan lingkungan usaha, serta melakukan disinfeksi secara berkala.

Tantangan kesehatan dan kebersihan ini tentu saja memerlukan biaya tambahan bagi PKL. Mereka perlu membeli masker, hand sanitizer, dan peralatan pembersih tambahan. Selain itu, biaya untuk menjaga kebersihan lingkungan usaha, seperti pembelian disinfektan atau bahan pembersih, juga harus diperhitungkan. Semua ini menambah beban finansial bagi PKL yang mungkin sudah menghadapi tekanan ekonomi akibat penurunan pendapatan selama pandemi.

Namun, meskipun tantangan ini ada, kepatuhan terhadap protokol kesehatan dan kebersihan merupakan hal yang penting dan bertujuan untuk melindungi kesehatan dan keselamatan pelanggan serta pedagang itu sendiri. Dengan menerapkan langkah-langkah ini, PKL dapat memberikan rasa aman dan kepercayaan kepada pelanggan bahwa mereka mengutamakan kesehatan dan kebersihan dalam operasional usaha mereka.

5. Kurangnya Dukungan dan Akses ke Bantuan

Beberapa pedagang kaki lima memang mungkin menghadapi kesulitan dalam mengakses bantuan dan dukungan dari pemerintah atau lembaga terkait selama pandemi Covid-19. Faktor-faktor seperti kurangnya akses informasi, persyaratan yang rumit, atau proses administrasi yang membingungkan dapat menjadi hambatan dalam mendapatkan bantuan yang diperlukan untuk mengatasi dampak ekonomi yang ditimbulkan oleh pandemi.

Salah satu masalah yang mungkin dihadapi adalah kurangnya informasi yang jelas dan mudah diakses mengenai program bantuan yang tersedia. Pedagang kaki lima sering kali tidak memiliki akses yang memadai ke informasi terkini mengenai program-program bantuan yang ditawarkan oleh pemerintah atau lembaga terkait. Hal ini dapat membuat mereka tidak mengetahui adanya bantuan yang sebenarnya mereka berhak untuk menerima.

Selain itu, persyaratan yang rumit juga dapat menjadi kendala bagi pedagang kaki lima dalam mengajukan permohonan bantuan. Proses administrasi yang kompleks dan membutuhkan dokumen-dokumen tertentu dapat membuat mereka kesulitan dalam memenuhi persyaratan yang ditetapkan. Pedagang kaki lima sering kali memiliki tingkat pendidikan dan pengetahuan administrasi yang terbatas, sehingga mereka mungkin membutuhkan bantuan tambahan untuk mengerti dan melengkapi persyaratan tersebut.

Ketika pedagang kaki lima menghadapi kesulitan dalam mengakses bantuan, ini dapat berdampak pada kelangsungan usaha mereka dan keberlanjutan mata pencaharian. Mereka mungkin terpaksa menghadapi tantangan ekonomi yang lebih besar dan mengalami kesulitan dalam memenuhi kebutuhan dasar mereka dan keluarga.

Dalam keseluruhan, pedagang kaki lima di Lapangan Pancasila Kota Palopo menghadapi berbagai tantangan ekonomi dan sosial selama masa pandemi Covid-

19. Upaya kolaboratif antara pemerintah, masyarakat, dan berbagai pihak terkait sangat penting untuk memberikan dukungan dan solusi yang dapat membantu mereka bertahan dan pulih dari dampak yang ditimbulkan oleh pandemi ini.

Strategi Pedagang Kaki Lima Yang Ada Di Lapangan Pancasila Kota Palopo Dalam Mempertahankan Usahanya Di Pasca Pandemi Covid-19

Potensi pedagang kaki lima sebenarnya sangat besar dalam menunjang pertumbuhan ekonomi. Salah satunya adalah terciptanya lapangan pekerjaan dan kemampuan untuk memberikan sumbangan bagi pendapatan daerah jika dikelola dengan baik (Adhyarini, 2020; Fidela, 2021). Selain itu, dengan penataan dan pembinaan yang efektif, sektor ini juga dapat memberikan kontribusi dalam mengatasi masalah sosial seperti pengangguran. Pedagang kaki lima dapat berperan sebagai bursa penyerap tenaga kerja yang efektif, terutama bagi mereka yang tidak memiliki pekerjaan dan keterampilan yang memadai (Cahyani, 2022).

Namun, kondisi ini menjadi berbeda ketika pandemi Covid-19 terjadi. Alih-alih mampu menyerap tenaga kerja dan mengurangi pengangguran, pada awal pandemi ini, dengan diberlakukannya *social distancing*, kondisi pedagang kaki lima justru bisa menciptakan pengangguran baru atau membuat mereka yang sebelumnya menganggur menjadi penganggur lagi. Hal ini membuat penting untuk mengembalikan potensi awal keberadaan pedagang kaki lima sebagai penunjang perekonomian dan bursa penyerap tenaga kerja di sektor informal. Oleh karena itu, para pedagang kaki lima harus mampu mempertahankan usaha mereka di tengah pandemi Covid-19 ini.

Menjadi pedagang kaki lima tidak memerlukan keterampilan khusus, modal yang besar, ijin usaha, dan sejenisnya (Rusito, Suaib, & Hidayat, 2017). Oleh karena itu, profesi ini menjadi salah satu pilihan bagi masyarakat dengan tingkat pendidikan rendah dan keterampilan minim agar tetap bisa bertahan hidup. Hal ini juga menjadi kesempatan bagi para pedagang kaki lima yang sebelumnya tidak bekerja atau menganggur, seperti yang terjadi di Lapangan Pancasila Kota Palopo. Lokasi mereka sebenarnya strategis dan seharusnya bisa mendukung perkembangan usaha mereka. Namun, ternyata hal itu tidaklah cukup untuk membuat usaha mereka berkembang, terutama dalam kondisi yang tidak normal seperti pasca pandemi Covid-19 saat ini.

Maka dari itu, para pedagang kaki lima di Lapangan Pancasila Kota Palopo harus berpikir kreatif, mampu beradaptasi dengan kondisi yang ada, dan mau mengambil langkah-langkah baru jika mereka ingin mempertahankan usaha mereka. Jika tidak, mereka harus kembali menjadi pengangguran karena keterbatasan yang mereka miliki yang tidak memungkinkan mereka untuk terlibat dalam sektor formal. Dalam hal ini, mereka harus tetap bertahan di sektor informal ini, yaitu sebagai pedagang kaki lima.

Para Pedagang Kaki Lima di Lapangan Pancasila Kota Palopo telah mengambil beberapa langkah untuk mempertahankan usaha mereka di masa pasca pandemi Covid-19. Berikut adalah beberapa usaha yang mereka tempuh:

1. Mengadaptasi Model Bisnis

Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah pedagang kecil yang beroperasi di pinggir jalan atau area publik dengan modal yang terbatas. Dalam menghadapi situasi yang berubah, seperti perubahan pola konsumsi, persaingan dengan pusat perbelanjaan modern, atau situasi darurat seperti pandemi COVID-19, PKL telah berupaya untuk mengadaptasi model bisnis mereka.

Salah satu strategi yang telah dilakukan oleh PKL adalah memperluas produk atau layanan yang mereka tawarkan. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan (Mutalib & Rusman, 2020). Awalnya, PKL mungkin hanya menjual makanan atau minuman tertentu, tetapi mereka telah melihat peluang untuk menawarkan produk atau layanan lain yang sesuai dengan kebutuhan pasar.

Misalnya, beberapa PKL dapat memperluas penawaran mereka dengan menyediakan makanan ringan atau camilan yang populer di kalangan pelanggan mereka. Beberapa PKL juga mungkin menawarkan layanan seperti layanan pengiriman atau katering untuk acara-acara khusus. Dengan memperluas produk atau layanan mereka, PKL dapat menarik lebih banyak pelanggan dan memperoleh pendapatan tambahan.

Selain itu, PKL juga telah beralih ke bisnis online dengan membuka toko daring atau menggunakan platform *e-commerce*. Dalam era digital yang semakin berkembang, PKL menyadari pentingnya memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan aksesibilitas dan jangkauan pasar. Dengan membuka toko daring atau menggunakan platform *e-commerce*, PKL dapat menjangkau pelanggan potensial yang lebih luas secara geografis, meningkatkan visibilitas bisnis mereka, dan mempermudah proses transaksi bagi pelanggan. Melalui platform online, PKL dapat memperluas basis pelanggan mereka dan memperoleh keuntungan baru yang sebelumnya tidak terjangkau dalam bisnis tradisional.

Dengan mengadaptasi model bisnis mereka, baik dengan memperluas produk atau layanan maupun dengan beralih ke bisnis online, PKL dapat tetap relevan dan berdaya saing dalam menghadapi perubahan situasi yang dihadapi. Kemampuan untuk berinovasi dan beradaptasi dengan cepat merupakan kunci keberhasilan PKL dalam menghadapi tantangan yang terus berkembang di dunia bisnis.

Namun, sayangnya tidak semua PKL dapat menerapkan metode tersebut karena keterbatasan yang mereka miliki. Salah satu keterbatasan yang sering terjadi adalah minimnya pengetahuan dan keterampilan dalam menggunakan media sosial. Hal ini umumnya disebabkan oleh faktor usia, terutama bagi PKL yang sudah tua. Sebagai akibatnya, mereka tetap bertahan dengan metode berdagang tradisional.

2. Penerapan Protokol Kesehatan

Para pedagang telah mengadopsi protokol kesehatan yang ketat untuk memastikan keamanan pelanggan dan diri mereka sendiri. Mereka menyadari pentingnya menjaga lingkungan yang sehat dan mengurangi risiko penyebaran penyakit, terutama selama pandemi COVID-19.

Salah satu langkah yang diambil adalah penggunaan masker. Pedagang Kaki Lima menyadari bahwa penggunaan masker dapat membantu mencegah penyebaran droplet dan partikel yang dapat mengandung virus. Dengan memakai masker, pedagang melindungi pelanggan mereka dan juga diri mereka sendiri dari risiko infeksi.

Selain itu, pedagang juga menyediakan sarana cuci tangan atau hand sanitizer bagi pelanggan. Mencuci tangan secara rutin dengan air bersih dan sabun atau menggunakan hand sanitizer adalah langkah penting dalam menjaga kebersihan dan mencegah penyebaran virus. Dengan menyediakan fasilitas ini, pedagang memberikan kesempatan kepada pelanggan untuk menjaga kebersihan tangan mereka sebelum dan setelah bertransaksi.

Pedagang juga menjaga jarak fisik antara pelanggan dengan cara mengatur tempat duduk atau antrian yang memastikan adanya ruang yang cukup antara individu. Ini membantu mengurangi kontak fisik yang berlebihan dan mematuhi pedoman tentang jarak sosial yang dianjurkan oleh otoritas kesehatan. Dengan menjaga jarak fisik, pedagang berupaya untuk menciptakan lingkungan yang aman dan nyaman bagi pelanggan mereka.

Adopsi protokol kesehatan yang ketat ini menunjukkan komitmen pedagang Kaki Lima dalam menjaga keamanan pelanggan mereka serta diri mereka sendiri. Dengan mengikuti langkah-langkah ini, pedagang berperan aktif dalam meminimalkan risiko penyebaran penyakit dan menciptakan lingkungan yang sehat di sekitar tempat usaha mereka.

3. Kolaborasi dengan Pihak Terkait

Pedagang Kaki Lima dapat menjalin kolaborasi dengan pihak terkait, seperti pemerintah setempat atau organisasi masyarakat, untuk mendapatkan bantuan dalam menjaga dan mengembangkan usaha mereka (Nilasari, Hutajulu, Retnosari, & Astutik, 2019). Kolaborasi semacam ini membantu PKL dalam mengatasi tantangan yang dihadapi dan memperoleh sumber daya yang diperlukan untuk meningkatkan usaha mereka.

Salah satu bentuk kolaborasi yang mungkin dilakukan dengan pemerintah setempat adalah memberikan pelatihan kewirausahaan kepada PKL, membantu mereka meningkatkan keterampilan manajerial, pemasaran, atau keuangan yang diperlukan dalam menjalankan usaha. Selain itu, pemerintah juga memberikan pembiayaan atau program bantuan untuk membantu PKL mengembangkan atau memperluas bisnis mereka. Dengan adanya kolaborasi dengan pemerintah, PKL dapat memperoleh sumber daya yang dapat membantu mereka beradaptasi dengan perubahan pasar dan meningkatkan daya saing mereka.

Selain pemerintah, PKL juga menjalin kolaborasi dengan organisasi masyarakat atau lembaga nirlaba. Organisasi semacam ini sering kali memiliki program dukungan bagi PKL, termasuk pelatihan, konsultasi bisnis, atau bantuan dalam akses ke pasar yang lebih luas. Melalui kolaborasi dengan organisasi masyarakat, PKL dapat memperoleh pengetahuan dan sumber daya yang dapat membantu mereka meningkatkan kualitas produk atau layanan, memasarkan usaha mereka secara efektif, atau mengembangkan jaringan bisnis yang lebih luas.

Kolaborasi dengan pihak terkait memberikan manfaat besar bagi PKL. Mereka dapat memperoleh pengetahuan baru, keterampilan, pembiayaan, atau peluang bisnis yang sebelumnya tidak terjangkau bagi mereka. Hal ini membantu PKL untuk tetap relevan dan berkelanjutan dalam lingkungan bisnis yang berubah-ubah.

Dalam kesimpulan, kolaborasi dengan pihak terkait seperti pemerintah setempat atau organisasi masyarakat memberikan kesempatan bagi PKL untuk mendapatkan bantuan dalam menjaga dan mengembangkan usaha mereka. Pelatihan kewirausahaan, pembiayaan, atau akses ke pasar yang lebih luas adalah beberapa bentuk kolaborasi yang dapat memberikan dampak positif dalam meningkatkan kesuksesan dan keberlanjutan bisnis PKL.

4. Berinovasi

Pedagang Kaki Lima memiliki kemampuan untuk mengadopsi inovasi baru guna menarik minat pelanggan dan meningkatkan keberhasilan usaha mereka. Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat dan berubahnya kebutuhan pelanggan, PKL dapat mengambil langkah-langkah kreatif untuk memperluas penawaran produk atau meningkatkan efisiensi operasional mereka (Budiarto et al., 2018).

Salah satu inovasi yang dilakukan oleh PKL yang ada di Lapangan Pancasila Kota Palopo adalah menciptakan produk baru. Mereka dapat mengidentifikasi tren pasar atau kebutuhan yang belum terpenuhi dan mengembangkan produk inovatif untuk mengisi kesenjangan tersebut. Misalnya, seorang pedagang makanan bisa menciptakan hidangan unik atau resep khas yang membedakan mereka dari pesaing. Dengan menciptakan produk baru yang menarik dan berkualitas, PKL dapat menarik minat pelanggan yang mencari pengalaman baru dan unik.

Selain menciptakan produk baru, PKL yang ada di Lapangan Pancasila Kota Palopo juga dapat menghadirkan varian baru dari produk yang telah ada. Mereka telah mengkreasi variasi rasa, ukuran, atau presentasi yang berbeda untuk menjangkau pelanggan dengan preferensi yang beragam. Seperti yang dilakukan oleh salah seorang pedagang minuman yang menawarkan varian rasa yang lebih banyak atau menghadirkan menu khusus untuk musim tertentu. Dengan memberikan pilihan yang lebih luas kepada pelanggan, PKL dapat memperluas basis pelanggan mereka dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

Teknologi juga dapat menjadi alat penting dalam inovasi PKL (Putri et al., 2021). PKL yang ada di Lapangan Pancasila Kota Palopo telah memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional mereka, seperti menggunakan aplikasi untuk mengelola inventaris, menerima pesanan secara online, dan memperluas jangkauan pemasaran melalui media sosial atau platform *e-commerce*. Dengan mengadopsi teknologi, PKL yang ada di Lapangan Pancasila Kota Palopo dapat meningkatkan produktivitas, memperluas jangkauan pasar, dan memberikan kemudahan dalam bertransaksi bagi pelanggan.

Melalui inovasi ini, PKL yang ada di Lapangan Pancasila Kota Palopo dapat menarik perhatian pelanggan dengan penawaran yang menarik, berbeda, dan sesuai dengan kebutuhan pasar. Inovasi ini juga membantu PKL untuk tetap relevan dan bersaing dalam dunia bisnis yang terus berkembang. Dengan mengadopsi inovasi baru, PKL dapat meningkatkan daya tarik dan kualitas usaha mereka serta menciptakan pengalaman yang lebih baik bagi pelanggan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Keadaan pedagang kaki lima di Lapangan Pancasila Kota Palopo mengalami banyak perubahan signifikan selama masa pandemi Covid-19 adalah mengalami penurunan pendapatan, pengurangan jam operasional penjualan, menghadapi perubahan pola konsumsi masyarakat, mengikuti aturan kesehatan dan kebersihan yang diberlakukan oleh pemerintah, dan kurangnya dukungan dan akses ke bantuan.
2. Strategi yang diterapkan oleh PKL yang berada di Lapangan Pancasila Kota Palopo meliputi perluasan pasar melalui mengadaptasi model bisnis, penerapan protokol kesehatan, kolaborasi dengan pihak terkait, dan berinovasi.

Referensi :

- Adhyarini, Z. (2020). Dampak Praktik Pemanfaatan Lahan di Aloon-aloon Ponorogo terhadap Ekonomi Pedagang Kaki Lima (PKL). IAIN Ponorogo.
- Ahmad, D. R. I. (2020). *Manajemen Strategis*. Nas Media Pustaka.
- Artaningtyas, S. E., MSi, W., Widyaningsih, I., & Sulistyarso, H. B. (2021). *Seputar UMKM: Peran, Permasalahan dan Pengembangannya*. LPPM UPN VETERAN YOGYAKARTA.

- As, A. R. A. (2021). Tinjauan Yuridis Terhadap Penegakan Peraturan Daerah Terkait Pedagang Kaki Lima Oleh Satpol PP Di Sepanjang Jalan HR. Soebrantas Panam Kota Pekanbaru. Universitas Islam Riau.
- Azmi, N. (2018). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Makanan Kaki Lima Di Jalan Dipatiukur Kota Bandung. Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unpas Bandung.
- Budiarto, R., Putero, S. H., Suyatna, H., Astuti, P., Saptoadi, H., Ridwan, M. M., & Susilo, B. (2018). *Pengembangan UMKM antara konseptual dan pengalaman praktis*. Ugm Press.
- Cahyani, E. S. D. (2022). Eksistensi Pedagang Kaki Lima Di Lapangan Andi Makkasau Parepare Dalam Peningkatan Ekonomi Keluarga,(Analisis Hukum Ekonomi Islam). IAIN Parepare.
- Carina, T., Rengganis, R. R. M. Y. D., Mentari, N. M. I., Munir, F., Silaen, M. F., Siwiyanti, L., ... Challen, A. E. (2022). *Percepatan Digitalisasi Umkm Dan Koperasi*. TOHAR MEDIA.
- Fidela, S. (2021). Analisis Potret Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Kaki Lima Studi Fenomenologi di Pasar Sukaramai Medan. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Hanoatubun, S. (2020). Dampak Covid-19 terhadap Prekonomian Indonesia. *EduPsyCouns: Journal of Education, Psychology and Counseling*, 2(1), 146-153.
- Harahap, N. (2020). Penelitian kualitatif.
- Indonesia, I. B. (2015). *Strategi Bisnis Bank Syariah*. Gramedia Pustaka Utama.
- Marzuki, F., & Al Fadhil, M. (2022). Strategi Pemasaran Sembako Dalam Meningkatkan Perekonomian di Tengah Pandemi Covid-19: Studi Kasus di Pasar Samalanga. *Jurnal Ekonomi Syariah Dan Bisnis Islam*, 1(1), 15-34.
- Mutalib, A., & Rusman, R. F. Y. (2020). Strategi Pemasaran Online Bakso Six One 77. *Jurnal Peternakan Lokal*, 2(1), 25-29.
- Nilasari, A. P., Hutajulu, D. M., Retnosari, R., & Astutik, E. P. (2019). Strategi Pemberdayaan dan Kontribusi UMKM Menghadapi Ekonomi Digital. In *Prosiding Seminar Nasional Fakultas Ekonomi Untidar 2019*.
- Putri, A. A., Aisyah, A. I., Pratama, D. A. P., Maritza, E. N., Priambodo, G., Hermawan, G. V., ... Natalia, J. (2021). Pelatihan Strategi Pemasaran Online Untuk Pedagang yang Terdampak Covid19 di Surabaya dan Sekitarnya. *To Maega: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(3), 363-376.
- Rohmah, N. (2017). Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada lembaga inkubator bisnis baznas. UIN Syarif Hidayatullah Jakarta: Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi, 2017.
- Rusito, F. N. A., Suaib, H., & Hidayat, N. (2017). Pola Kehidupan Masyarakat Pedagang Kaki Lima Di Kota Sorong (Studi Pada Kehidupan Sosial Masyarakat Pedagang Kaki Lima di Kelurahan Kampung Baru). *Jurnal Faksi: Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik*, 3(1), 1-14.
- Wijaya, I. S. (2015). Perencanaan dan strategi komunikasi dalam kegiatan pembangunan. *Lentera*, 17(1).
- Yuliasari, I. (2016). Profil Pedagang Kaki Lima Dan Evaluasi Kebijakan Publik Dalam Penataan Pedagang Kaki Lima. *Sosio E-Kons*, 8(2).