

**EKSISTENSI PEDAGANG PASAR TRADISIONAL MLETO DI
KELURAHAN KLAMPIS NGASEM, KECAMATAN
SUKOLILO, SURABAYA PADA MASA PANDEMI
COVID-19 DALAM PERSPEKTIF TEORI TINDAKAN
SOSIAL MAX WEBER**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya untuk
Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Ilmu
Sosial (S.Sos) dalam Bidang Sosiologi**



Oleh:

NITA ZAROTUL NISA

NIM. I73217038

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

JURUSAN ILMU SOSIAL

PROGRAM STUDI SOSIOLOGI

JANUARI 2021

PERNYATAAN
PERTANGGUNGJAWABAN PENULISAN SKRIPSI

Bismillahirrahmanirrahim

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Nita Zarotul Nisa
NIM : I73217038
Program Studi : Sosiologi
Judul Skripsi : Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya Pada Masa Pandemi COVID-19 Dalam Perspektif Teori Tindakan Sosial Max Weber

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa :

- 1) Skripsi ini tidak pernah dikumpulkan pada lembaga pendidikan manapun untuk mendapatkan gelar akademik apapun.
- 2) Skripsi ini adalah benar- benar hasil karya saya secara mandiri dan bukan merupakan plagiasi atas karya orang lain.
- 3) Apabila skripsi ini dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan sebagai hasil plagiasi, saya bersedia menanggung segala konsekuensi hukum yang terjadi.

Surabaya, 04 Januari 2021

Yang menyatakan
METERAI
TEMPEL
00590A-F866384310
6000
EKAM BUBUNAH
Nita Zarotul Nisa

NIM: 173217038

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi yang ditulis oleh:

Nama : Nita Zarotul Nisa

NIM : I73217038

Program Studi : Sosiologi

Yang berjudul: **“Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya Pada Masa Pandemi COVID-19 Dalam Perspektif Teori Tindakan Sosial Max Weber”**, saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah diperbaiki dan dapat diujikan dalam rangka memperoleh gelar sarjana Ilmu Sosial dalam bidang Sosiologi.

Surabaya, 21 Januari 2021

Dosen Pembimbing



Dr. Abid Rohman, S.Ag., M.Pd.I
NIP. 197706232007101006

PENGESAHAN

Skripsi oleh Nita Zerotul Nisa dengan judul: “Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya Pada Masa Pandemi COVID-19 Dalam Perspektif Teori Tindakan Sosial Max Weber” telah dipertahankan dan dinyatakan lulus di depan Tim Penguji Skripsi pada tanggal 15 Januari 2020

TIM PENGUJI SKRIPSI

Penguji I



Dr. Abid Rohman, S. Ag., M. Pd.I

NIP. 197706232007101006

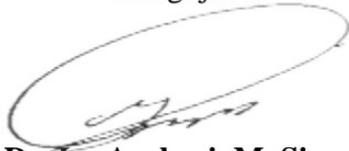
Penguji II



Dr. Hj. Rr. Suhartini, M.Si

NIP. 195801131982032001

Penguji III



Dr. Isa Anshori, M. Si

NIP. 196705061993031002

Penguji IV



Hj. Siti Azizah S. Ag., M.Si

NIP.197703012007102005

Surabaya, 21 Januari 2021

Mengesahkan,

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Dekan



Prof. Akh. Muzakki, M.Ag., Grad. Dip. SEA., M.Phil., Ph.D.

NIP.197402091998031002



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL
SURABAYA PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
 E-Mail: perpustakaan@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Nita Zarotul Nisa
 NIM : I73217038
 Fakultas/Jurusan : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik / Sosiologi
 E-mail address : nitazahrotul0@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Skripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)

yang berjudul :

Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Di Kelurahan Klampis Ngasem

Kecamatan Sukolilo, Surabaya Pada Masa Pandemi COVID-19 Dalam Perspektif

Teori Tindakan Sosial Max Weber

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 21 Januari 2021

Penulis,

(Nita Zarotul Nisa)

rumah tangga terutama bahan – bahan mentah untuk makanan. Sehingga komoditas barang yang di jual di pasar Mleto ini adalah sayuran, ikan, sembako, buah – buahan, dan lain sebagainya. Dalam pasar Mleto ini pedagang yang menjual sayuran pun juga terbilang cukup banyak yakni ± mencapai 11 orang pedagang sayur. Akan tetapi meskipun begitu di pasar Mleto juga terdapat pedagang pakaian, daging, kosmetik, perabotan rumah tangga, pisang, ayam, dan lain sebagainya. Ketika adanya pandemi COVID-19 para pedagang di pasar Mleto ini tentunya juga mulai mengalami serta merasakan kondisi masalah ekonomi terhadap hasil barang dagangan yang di jualnya.

Sebagai pelaku usaha para pedagang di pasar Mleto juga mengalami suatu kondisi penurunan pendapatan atau omset jualan yang di akibatkan oleh adanya pandemi COVID-19 ini. Turunnya omset jualan ini tentunya di sebabkan oleh penurunan jumlah pelanggan yang datang ke pasar. Penurunan omset jualan mulai di rasakan semenjak mulai di berlakukannya *physical distancing* (menjaga jarak fisik), *social distancing* (menjaga jarak sosial), dan puncaknya pada saat penerapan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) yang mulai di berlakukan di tiap – tiap daerah khususnya di kota Surabaya.

Adapun tujuan dari di berlakukannya kebijakan tersebut yakni untuk memotong dan mencegah penyebaran COVID-19. Berlandaskan Pasal 1 Permenkes No 9 Tahun 2020 istilah Pembatasan Sosial Berskala Besar merupakan pembatasan segala aktivitas tertentu penduduk dalam suatu

2. **Bab II Kajian Teoretik:** Meliputi penelitian terdahulu yang relevan (referensi hasil penelitian oleh peneliti terdahulu yang mirip dengan kajian peneliti), kajian pustaka (beberapa referensi yang di gunakan untuk menelaah eksistensi pedagang pasar tradisional Mleto pada masa pandemi COVID-19, dan kajian teori (teori Tindakan Sosial Max Weber di pakai untuk menganalisis masalah penelitian).
3. **Bab III Metode Penelitian:** Peneliti memberikan gambaran tentang metode penelitian sebagaimana di antaranya yaitu, jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, subjek penelitian, tahap – tahap penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan teknik pemeriksaan keabsahan data. Data – data tersebut di peroleh dari pasar Mleto Surabaya. Penyajian data dapat berupa tulisan atau dapat juga di sertakan gambar. Sedangkan analisis data dapat di gambarkan berbagai macam data yang selanjutnya akan di tulis dalam analisis deskriptif.
4. **Bab IV Penyajian Data Dan Analisis Teori:** Peneliti menyajikan data hasil penelitian “Eksistensi Pedagang Pasar Tradisional Mleto Di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya Pada Masa Pandemi COVID-19” dan di analisis menggunakan teori Tindakan Sosial Max Weber.
5. **Bab V Penutup:** Peneliti menuliskan kesimpulan dari permasalahan dalam penelitian eksistensi pedagang pasar tradisional Mleto pada masa pandemi COVID-19 dalam perspektif teori Tindakan Sosial Max

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk memetakan kebijakan pemerintah dalam memperkuat UMKM, selain itu untuk memetakan strategi jangka pendek serta jangka panjang yang di perlukan sebagai pelengkap kebijakan tersebut. Jenis penelitian yang di gunakan adalah metode kualitatif. Serta teknik pengumpulan datanya menggunakan data sekunder yang berasal dari berbagai macam literatur. Misalnya buku, artikel, serta *homepage* di gunakan untuk mengakses data serta informasi terkini yang berhubungan dengan kebijakan penyelamatan UMKM akibat wabah COVID-19. Kemudian pada teknik analisisnya menggunakan teknik analisis deskriptif. Temuan dari penelitian ini adalah adanya suatu keberhasilan kebijakan dalam penyelamatan UMKM dari dampak wabah COVID-19. Selain itu kebijakan tersebut perlu di dukung dengan strategi jangka pendek serta strategi jangka panjang dalam usaha untuk menjaga kesinambungan UMKM sebagai salah satu pelaku perekonomian Indonesia.

Persamaan : ada persamaan penelitian dengan penulis mengenai dampak pandemi COVID-19 terhadap kondisi perekonomian terutama yang dirasakan oleh para pelaku usaha.

Perbedaan : penelitian ini lebih memfokuskan pada suatu kebijakan pemerintah sebagai upaya penyelamatan UMKM dari akibat pandemi COVID-19. Sementara itu untuk penelitian yang sedang di garap penulis memfokuskan pada eksistensi pedagang pasar tradisional

kesejahteraan pedagangnya. Adapun kebijakan ataupun program yang di bentuk oleh pengelola pasar untuk pedagang. Program ini di antaranya yakni pedagang memperoleh bukti secara tertulis yang tertera pada sertifikat dagang, bukti tersebut di gunakan sebagai hak paten atas di tempatnya lokasi dagang. Hal ini tentunya dapat memiliki pengaruh terhadap suatu kesejahteraan pedagang terutama dalam segi sosialnya dan tidak terdapat masalah sosial di sebabkan oleh adanya ke tidak jelasan penempatan lapak dagang. Melainkan dalam hal materiil, pedagang tetap memperoleh pendapatan dengan mudah melalui perolehan pinjaman dana dari bank dengan cara menggunakan sertifikat dagang tersebut sebagai tanggungan untuk pengembalian dana.

Persamaan : ada persamaan pembahasan penelitian mengenai kondisi pedagang di pasar tradisional.

Perbedaan : penelitian ini lebih memfokuskan pada peran pengelola pasar dalam upaya kesejahteraan pedagang pasar desa Caturtunggal. Sedangkan penelitian yang di garap oleh penulis lebih memfokuskan kepada para pedagang Pasar Mleto .

5. Penelitian kelima dari Tamara Bunga Amalia Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Semarang pada tahun 2014 dengan judul *“Strategi Sosial Ekonomi Dan Eksistensi Usaha Pedagang Pasar*

Tiban Di Kecamatan Batang".²⁶ Tujuan dari penelitian ini adalah ingin membahas tentang strategi yang di gunakan pedagang pasar Tiban dalam memperoleh pelanggan serta mengelola keuangan hasil berdagang guna mempertahankan kelangsungan dari usahanya tersebut. Dalam penulisan penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Maka temuan yang ada dalam penelitian ini adalah terdapat kegiatan sosial ekonomi yang dapat di lihat berdasarkan hubungan sosial antara pedagang di pasar Tiban. Selanjutnya faktor penghambat yang dihadapi oleh pedagang yakni kondisi sarana prasarana yang sederhana serta kegiatan berdagang bergantung pada kondisi cuaca. Oleh karena itu strategi sosial ekonomi yang di lakukan oleh pedagang pasar Tiban untuk dapat mempertahankan kelangsungan dari usahanya yakni pedagang menggunakan strategi menjemput konsumen yang lokasinya berdekatan dengan pemukiman warga. Selanjutnya pedagang juga menawarkan harga yang murah kepada konsumennya agar barang dagangan mereka segera terjual habis, dan hal tersebut dapat menjadi pilihan utama konsumen. Sehingga omset jualan ini dapat di kelola dengan cermat agar pedagang tetap dapat mendapatkan keuntungan untuk modal berdagang selanjutnya.

²⁶ Tamara Bunga Amalia, *Strategi Sosial Ekonomi Dan Eksistensi Usaha Pedagang Pasar Tiban Di Kecamatan Batang*, Journal Of Education, Society and Culture, Volume 3, Nomor 1, 2014, <https://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/solidarity/article/view/4412>, di akses pada tanggal 03 Oktober 2020.

akan di gunakan dalam menghasilkan *output*. Seorang produsen tentunya akan menggunakan metode produksi yang memaksimumkan ratio (perbandingan) antara *output* dan *input*. Langkah tersebut di gunakan dengan tujuan agar mempunyai produktivitas tertinggi. Secara tidak langsung hal ini dapat menunjukkan bahwa tinggi atau tidaknya produktivitas hanya dapat di lakukan berdasarkan uang.

3. Pasar Mendistribusikan Produk

Untuk produsen yang dapat menghasilkan *output* yang banyak tentunya mereka juga akan mendapatkan untung paling banyak pula. Dengan mengabaikan segala bentuk sistem pembayaran dapat di lihat bahwa, semua faktor produksi memperoleh pembayaran yang sesuai berdasarkan kemampuannya dalam menghasilkan. Maka dari itu dalam hal ini bagi orang yang memiliki faktor produksi yang paling produktif tentunya juga akan memperoleh bagian dari pembayaran paling banyak pula.

Dalam fungsi ini dengan kata lain pasar dapat di jadikan sebagai penentu terhadap produk apa saja yang akan di produksi dan kemana produk itu di jual ataupun di pasarkan. Untuk produk yang dihasilkan juga tergantung oleh kemampuan setiap produsen saat mendapatkan dan mengelola *input*. Hal tersebut juga di tentukan berdasarkan harga dan

lancar dan sukses. Sementara itu sukses atau tidaknya dari suatu usaha juga dapat di tentukan dari pemilihan strategi pemasaran yang di gunakan. Dengan menggunakan strategi pemasaran ini seorang pelaku usaha khususnya untuk pedagang pasar tradisional Mleto dapat dijadikan sebagai strategi bertahan hidup pada masa pandemi COVID-19 ini. Hal tersebut di karenakan strategi pemasaran ini hanya menjadi salah satu bagian dari strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto pada masa pandemi COVID-19. Strategi bertahan hidup dapat di kelompokkan menjadi 3 kategori. Sebagaimana strategi bertahan hidup tersebut yakni :³⁸

- a. Strategi Aktif, merupakan suatu strategi bertahan hidup yang di gunakan serta di lakukan dengan cara memanfaatkan segala potensi yang di miliki. Dalam hal ini tindakan pedagang pasar tradisional Mleto yang termasuk dalam strategi bertahan aktif yakni dengan cara menjaga kualitas mutu barang dagangan, menambah jenis barang dagangan, memberikan diskon kepada pelanggan setia atau pelanggan yang belanja banyak, dan menambah jumlah barang dagangan.
- b. Strategi Pasif, ialah suatu strategi bertahan hidup yang di lakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran yang ada

³⁸ Widyatmike Gede Mulawarman, dkk, *Kajian Pembangunan Manusia Berbasis Gender 2019: Perempuan Kepala Rumah Tangga Miskin Yang Mempunyai Usaha Ekonomi di Bontang, Samarinda, dan Kutai Timur*, (Yogyakarta: Istana Agency, 2020), 32 – 33 .

- b. Perencanaan produk, adalah berhubungan dengan spesifik produk yang akan di jual. Dari sini dapat di ambil contoh bahwa komoditas barang dagangan yang di jual di pasar Mleto yakni kebutuhan pokok untuk keperluan makan sehari – hari. Misalnya saja sembako, sayur – sayuran, ikan, ayam, daging, buah – buahan, dan lain sebagainya.
- c. Penetapan harga, adalah proses menetapkan harga yang tepat dan sesuai dari produk yang di tawarkan kepada konsumen. Salah satu cara yang dapat di lakukan oleh pedagang pasar Mleto dalam proses menetapkan harga dapat di sesuaikan dengan harga kulakan barang dagangan dari tengkulak. Kalau barang dagangan di tengkulak mengalami kenaikan maka pedagang juga akan menaikkan harga barang dagangan tersebut, dan sebaliknya jika barang dagangan murah maka pedagang juga menjual barang dagangan dengan harga yang murah pula.
- d. Sistem distribusi, adalah proses penyaluran barang yang di lakukan oleh pedagang grosir dan ecer hingga sampai pada tangan konsumen akhir yang telah membeli dan menggunakan suatu produk. Contohnya seperti pedagang di pasar Mleto mendapatkan barang dagangan ada yang dari sales ada pula yang langsung dari tengkulak. Untuk barang dagangan yang di dapatkan dari tengkulak ini misalnya sayuran, buah – buahan,

ikan, dan lain – lain. Sedangkan biasanya untuk barang dagangan yang berasal dari sales ini produk – produk yang siap konsumsi (instan), misalnya bumbu racik untuk sayur asem, nasi goreng, lodeh, dan lain sebagainya. Selain itu dalam sistem distribusi selama pandemi pedagang di pasar Mleto untuk menyalurkan barang dagangan ke konsumen menyediakan layanan pesan antar barang khususnya bagi pembeli yang takut pergi ke pasar.

- e. Melakukan komunikasi pemasaran atau promosi, adalah sesuatu hal yang berhubungan dengan periklanan, *personal selling* (penjualan perorangan), promosi penjualan, *direct marketing* (pemasaran langsung), serta *public relations* (hubungan masyarakat). Salah satu tindakan yang dapat dilakukan oleh pedagang pasar Mleto dalam upaya untuk melakukan komunikasi pemasaran atau promosi yakni dengan memberikan diskon kepada pelanggan setianya atau bahkan untuk pembeli yang belanja barang dagangan dengan jumlah yang cukup banyak.

Dari ke lima elemen strategi pemasaran yang di kemukakan oleh Corey ini juga masuk kedalam sebuah strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto dalam upaya mempertahankan hidup selama adanya pandemi COVID-19. Karena dengan menggunakan strategi bertahan hidup, pedagang dapat memenuhi

Sesungguhnya wabah penyakit COVID-19 itu masuk dalam kategori dari keluarga besar virus yang berakibat terjadinya suatu infeksi sistem saluran pernapasan baik itu atas, ringan, hingga sedang, seperti penyakit flu. COVID-19 dapat mengakibatkan wabah *pneumonia* di kota Wuhan, Tiongkok pada Desember 2019, selanjutnya mulai menyebar ke negara lain pada bulan Januari 2020 dan bahkan di Indonesia sendiri adanya kasus COVID-19 pada bulan Maret 2020.⁴²

Dalam kasus ini pandemi COVID-19 berdampak dalam segala sektor terutama sektor ekonomi. Sebagaimana berdasarkan laporan Badan Pusat Statistik (BPS) pada bulan Agustus menyebutkan bahwa pertumbuhan ekonomi yang ada di Indonesia menempati posisi pada kuarta II 2020 minus 5,32 persen. Padahal sebelumnya pada kuarta I 2020, BPS melaporkan bahwa pertumbuhan ekonomi Indonesia hanya tumbuh sebesar 2,97 persen. Kemudian mengalami penurunan jauh dari pertumbuhan yaitu sebesar 5,02 persen pada periode yang sama, yakni pada tahun 2019 lalu. Oleh karena itu kinerja ekonomi yang melemah juga memiliki dampak pada situasi ketenagakerjaan yang ada di Indonesia.⁴³ Dengan adanya data tersebut dapat menunjukkan

⁴² Rizal Fadli, *Coronavirus*, dipublikasi tahun 2020 <https://www.halodoc.com/kesehatan/coronavirus>, diakses pada 04 Oktober 2020 pukul 20:24.

⁴³ Jawahir Gustav Rizal, *Pandemi Covid-19, Apa Saja Dampak Pada Sektor Ketenagakerjaan Indonesia?*, dipublikasi pada 11 Agustus 2020 pukul 10:25, <https://www.kompas.com/tren/read/2020/08/11/102500165/pandemi-covid-19-apa-saja-dampak-pada-sektor-ketenagakerjaan-indonesia-?page=all>, diakses pada tanggal 04 Oktober 2020 pukul 20:43.

Selain itu tindakan sosial yang di maksudkan oleh Max Weber yakni dapat berupa tindakan yang sengaja di arahkan kepada orang lain. Bahkan tindakan sosial ini dapat berupa suatu tindakan “membatin” yang memiliki sifat subjektif yang kemungkinan terjadi akibat adanya pengaruh positif dari situasi tertentu. Kemudian tindakan sosial ini juga dapat pula berupa tindakan perulangan yang di lakukan dengan sengaja sebagai akibat dari pengaruh situasi tertentu atau berupa adanya persetujuan secara pasif dalam situasi tertentu.

Untuk itu dalam teori yang di kemukakan oleh Max Weber tersebut menunjukkan bahwa apa yang sedang terjadi di dalam masyarakat memungkinkan terdapat perbedaan dengan apa yang di maksudkan oleh aktor – aktor ini, atau yang di tujukan oleh mereka (orang lain). Oleh karenanya yang penting di sini bukanlah bentuk – bentuk substansial dari kehidupan masyarakat maupun nilai yang objektif dari tindakan, melainkan semata – mata arti (makna) yang nyata dari tindakan perseorangan yang timbul dari alasan – alasan subjektif.⁴⁵

Di dalam hal ini maka dapat di artikan bahwa tindakan sosial memiliki suatu prinsip bahwa setiap tindakan yang di lakukan pasti akan di tujukan kepada orang lain. Serta tindakan yang di lakukan memiliki makna dan dampak untuk orang lain.

⁴⁵ Isa Anshori, *Masyarakat Santri dan Pariwisata : Kajian Makna Ekonomi dan Religius*, (Sidoarjo: Nizamia Learning Center, 2020), 26 – 27. <http://digilib.uinsby.ac.id/43460/> diakses pada tanggal 27 Januari 2021.

ingin di capai, melainkan tipe ini secara rasional telah mampu menentukan alat (instrumen) yang hendak di gunakan untuk mencapai tujuan tersebut. Maka dari itu rasionalitas instrumental dapat menjadi tipe rasionalitas tertinggi menurut Max Weber. Hal tersebut jika di hubungkan dengan tema yang peneliti angkat salah satu contohnya yakni adanya transaksi ataupun proses tawar menawar yang di lakukan antara penjual dan pembeli ketika berada di pasar. Dalam hal ini pedagang memiliki suatu tujuan yang ingin di capai yaitu mereka mendapatkan pendapatan dari hasil barang ataupun jasa yang telah di tawarkan kepada konsumen. Sedangkan pihak pembeli juga dapat mencapai tujuannya dengan mendapatkan barang ataupun jasa yang di inginkan dan di butuhkan. Untuk itu selama adanya pandemi COVID-19 pedagang pasar tradisional Mleto harus pandai dalam menggunakan strategi bertahan hidup yang baik agar mereka tetap dapat mempertahankan keberlangsungan usahanya.

2. Rasionalitas Yang Berorientasi Pada Nilai (*Value Oriented Rationality*)

Pada tipe rasionalitas ini mengarah terhadap sebuah rasionalitas masyarakat yang melihat nilai sebagai potensi atau tujuan hidup, meskipun tujuan itu tidak berwujud secara nyata dalam kehidupan keseharian. Selain itu tipe rasionalitas ini juga mengacu pada tindakan yang di landasi oleh suatu kepercayaan

terhadap nilai – nilai tertentu. Sebagai contoh yakni masyarakat di sekitar pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya bersama pedagang menggelar istiqosah bersama untuk memperingati ulang tahun pasar. Dengan adanya kegiatan istiqosah ini menunjukkan bahwa tindakan yang di lakukan oleh warga beserta pedagang pasar Mleto semata – mata sebagai simbol rasa syukur kepada Tuhan atas kecukupan rezeki yang telah di berikan. Selain itu adapun tindakan pedagang pasar tradisional pasar Mleto saat adanya wabah pandemi COVID-19 dalam upaya mempertahankan eksistensinya yakni dengan cara menjaga rasa kepercayaan pembeli kepada pedagang. Salah satu cara yang dapat di lakukan pedagang dalam hal ini yakni dengan selalu menjaga kualitas mutu barang dagangan agar pelanggan tidak merasa kecewa saat berbelanja.

3. Rasionalitas Afektif (*Affective Rationality*)

Selanjutnya dalam tipe rasionalitas afektif tentunya berhubungan dengan keadaan emosi atau perasaan yang begitu mendalam. Dengan kata lain tipe rasionalitas ini mengacu kepada tindakan yang di landasi oleh perasaan pada diri seorang individu. Bila di korelasikan dengan tema penelitian maka hal tersebut dapat di amati dari perasaan gelisah pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo Surabaya ketika melihat pasar sepi pada masa pandemi COVID-19.

4. Rasionalitas Tradisional (*Traditional Rationality*)

Rasionalitas ini memiliki suatu tujuan untuk memperjuangkan suatu nilai yang berasal dari tradisi kehidupan masyarakat. Biasanya tipe tindakan sosial tradisional lebih mengacu kepada tindakan yang di landasi oleh tradisi, atau dalam kata lainnya telah di lakukan berulang – ulang sejak zaman dahulu. Jika di hubungkan dengan tema penelitian maka hal ini dapat dilihat dari riwayat pedagang untuk memilih berjualan di pasar Mleto. Contoh yang lain dapat juga di lihat dari tradisi pedagang pasar Mleto yang memberikan parcel atau persenan setiap menjelang lebaran hari raya Idhul Fitri kepada pelanggan setianya. Selain itu adapula tindakan pedagang pasar tradisional Mleto pada masa pandemi COVID-19 yang mencerminkan pada tipe tindakan ini yakni ketika pasar sedang mengalami kondisi sepi pengunjung biasanya pedagang akan mengurangi jumlah barang dagangannya, bahkan ada juga pedagang yang menambah jenis barang dagangannya dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan lebih.

Berdasarkan penjelasan teori Tindakan Sosial Max Weber di atas maka fenomena yang terjadi dan di alami oleh para pedagang pasar Mleto masuk pada ke empat tipe tindakan tersebut. Sebagaimana dalam tipe rasionalitas tersebut dalam tindakan yang di lakukan oleh manusia di landasi oleh rasionalitas sang aktor demi mencapai suatu tujuan tertentu.

yang cukup lama. Maka dari itu hal tersebut dapat menunjukkan bahwa pasar Mleto masuk pada kategori pasar harian.

Ketika adanya wabah COVID-19 durasi jualan pedagang tidak mengalami pengaruh atau dampak terhadap pendapatan atau omset jualan yang di peroleh pedagang. Namun pada saat pandemi COVID-19 perolehan omset jualan pedagang di biasanya pengaruhi oleh pasar yang sepi. Selama pandemi COVID-19 biasanya pasar mulai mengalami kondisi sepi pengunjung sekitar pukul 07.00 – 07.30 WIB. Sedangkan pasar mulai ramai di kunjungi oleh pembeli sekitar pukul 05.00 – 07.00 WIB.

Kemudian sejak adanya pandemi COVID-19 biasanya pada pukul 08.00 WIB jajaran satpol PP Pemerintah Kota Surabaya bersama pihak Kecamatan Sukolilo berserts pihak Kelurahan Klampis Ngasem melakukan pemantauan untuk penerapan protokol kesehatan bagi para pengunjung ataupun pedagang yang berada di pasar tradisional Mleto Surabaya. Hal tersebut di lakukan agar pengunjung dan juga pedagang di pasar menerapkan protokol kesehatan yang berlaku dengan cara selalu menjaga jarak, menggunakan masker, dan selalu cuci tangan.

COVID-19 mulai melanda di berbagai penjuru dunia, serta mengakibatkan suatu permasalahan ekonomi. Para pedagang percaya bahwa dengan menerapkan cara tersebut dapat di jadikan sebagai penerapan nilai – nilai agama. Jikalau mereka tidak boleh putus asa dalam menghadapi cobaan yang ada. Sehingga dengan menerapkan strategi bertahan hidup tersebut para pedagang percaya bahwa Tuhan tidak akan membebani seseorang sesuai dengan kesanggupannya. Selain itu tindakan yang di lakukan oleh pedagang pasar tradisional Mleto tersebut juga dapat mencerminkan suatu sikap ikhtiar seseorang kepada sang pencipta. Karena ikhtiar ini juga masuk pada suatu tindakan seorang hamba untuk tetap berusaha dalam memperoleh sesuatu yang ingin di capainya.

Kemudian saat melaksanakan transaksi jual beli pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo Surabaya dalam kesehariannya menggunakan bahasa Jawa Surabaya ataupun Jawa Ngoko Alus. Namun terkadang adapula yang menggunakan bahasa Indonesia. Biasanya yang menggunakan bahasa Indonesia ketika sedang melaksanakan transaksi tawar menawar yakni para penghuni kompleks perumahan Tompotika atau bahkan terkadang untuk para ibu – ibu rumah tangga yang tidak bisa berkomunikasi dengan bahasa Jawa, mereka akan menggunakan bahasa Indonesia juga.

Selanjutnya di pasar tradisional Mleto para pedagangnya memiliki rasa solidaritas kuat. Sehingga daya saing yang ada di pasar tradisional Mleto tidak begitu menonjol. Meskipun pada umumnya setiap pelaku usaha dalam menjalankan urusan dagang khususnya saat proses pemenuhan permintaan dan penawaran barang dagangan kepada konsumen nampak terlihat. Namun di pasar tradisional Mleto antar para pedagang terutama yang menjual jenis barang dagangan yang sama, mereka saling membantu dalam hal membuat barang dagangan temannya agar cepat laku juga. Hal tersebut tentunya juga mereka terapkan pada masa pandemi COVID-19 ini. Karena mereka menganggap sama – sama kawan seperjuangan, maka nasib yang mereka rasakan selama berjualan pada masa pandemi COVID-19 ini ada pun juga akan sama.

Selain itu akibat dari adanya pandemi COVID-19 tersebut dapat menyebabkan kondisi ekonomi pedagang pasar tradisional Mleto mengalami penurunan. Dalam hal ini nilai budaya yang dapat di lakukan pedagang yakni dengan cara menjaga solidaritas antar sesama pedagang. Namun tidak hanya itu saja adapun salah satu sikap yang dapat mencerminkan adanya nilai budaya yang di lakukan oleh pedagang pasar tradisional Mleto dengan pembeli yakni dengan menjalin komunikasi yang baik dengan konsumen. Dengan melakukan hal tersebut antara pedagang dengan pembeli secara tidak langsung akan merasakan hubungan kekerabatan yang

12	Lis	Ayam	2 Stan/Kios
13	As	Ikan	1 Stan/Kios
14	Novi	Perabotan Rumah Tangga	7 Stan/Kios
15	Imam	Selep (Penggilingan) kelapa dan kopi	3 Stan/Kios
16	Yah	Gorengan	2 Stan/Kios
17	Saipul	Pakaian	2 Stan/Kios
18	Wahid	Kosmetik	2 Stan/Kios
19	Wati	Buah – buahan	2 Stan/Kios
20	Erna	Ikan	1 Stan/Kios
21	Siti	Sayuran	3 Stan/Kios
22	Eli	Pisang	1 Stan/Kios
23	Is	Sayuran	2 Stan/Kios
24	Romani	Sayuran	2 Stan/Kios
25	Prapti	Ayam dan Sayuran	3 Stan/Kios
26	Ama	Sayuran	3 Stan/Kios
27	Sus	Sayuran	5 Stan/Kios
28	Indra	Sayuran	2 Stan/Kios
29	Tik	Sembako	3 Stan/Kios
30	Yam	Krupuk	1 Stan/Kios
31	Yanti	Sayuran	2 Stan/Kios
32	Roji	Ayam	2 Stan/Kios
33	Marsiti	Jajan kiloan dan Sandal Cewek	3 Stan/Kios
34	Muanah	Sayuran	3 Stan/Kios
35	Edi	Warung Kopi	3 Stan/Kios
36	Yati	Warung Nasi	2 Stan/Kios

di pasar Mleto dapat di kenal dan tetap di minati oleh pelanggannya dari dulu hingga sampai saat ini, meskipun pengunjung yang datang tidak sama seperti dulu sebelum COVID-19 ini ada.

Oleh karena itu selama adanya pandemi COVID-19 para pedagang di pasar tradisional Mleto harus mampu mempertahankan eksistensinya. Agar mereka tetap dapat menawarkan barang ataupun jasa dari produsen. Tidak hanya itu saja para pedagang di pasar Mleto dalam mempertahankan eksistensinya juga memiliki suatu tujuan yakni untuk memenuhi kebutuhan yang ada dalam keluarganya. Hal tersebut semata – mata mereka lakukan demi mempertahankan hidup serta untuk kesejahteraan keluarganya. Kalau mereka tidak memaksakan diri untuk tetap bekerja atau berjualan di pasar mereka khawatir tidak bisa memenuhi kebutuhan hidup, terutama kebutuhan makan. Maka dari itu faktor kondisi ekonomi keluarga inilah yang dapat berpengaruh terhadap motivasi pedagang untuk tetap berjualan. Apalagi saat pandemi COVID-19 ini juga memiliki pengaruh yang cukup besar pada penurunan omset jualan pedagang, sehingga mereka memutuskan untuk tetap berjualan. Sebagaimana keterangan dari Bapak Imam Zainuri selaku pedagang jasa selep (giling) kopi dan kelapa berikut ini :

Sebelum adanya pandemi COVID-19 kondisi pasar Mleto sangat ramai pengunjung. Meskipun terkadang pasar Mleto juga pernah mengalami suatu kondisi sepi pengunjung di beberapa kesempatan waktu. Namun hal tersebut sangatlah lumrah terjadi, terutama yang dialami oleh setiap para pelaku bisnis. Karena kondisi pasang surut pasti juga pernah dialami oleh setiap pedagang atau pelaku bisnis. Akan tetapi pada saat adanya wabah COVID-19 kondisi pasar yang sepi pengunjung hampir di rasakan setiap hari oleh para pedagang. Untuk itu para pedagang harus pandai – pandai dalam mengatasi masalah tersebut.

Sebagaimana strategi bertahan hidup yang di lakukan oleh para pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya dalam upaya mempertahankan hidup di masa pandemi COVID-19 yakni sebagai berikut :

1. Strategi Aktif, salah satu tindakan pedagang pasar tradisional Mleto yang termasuk ke dalam strategi bertahan hidup aktif yakni sebagai berikut :
 - a. Menjaga Kualitas atau Mutu Barang Dagangan

Hal penting lainnya yang harus di perhatikan dalam menjalankan urusan usaha yakni menjaga kualitas atau mutu barang dagangan. Saat para pelaku usaha khususnya pedagang pasar tradisional Mleto Surabaya barang dagangan yang mereka jual memiliki kualitas atau mutu barang dagangan yang baik.

Dengan cara ini tentunya dapat menjadi suatu kunci

perasaan seseorang. Tipe tindakan sosial ini lebih mengarah pada tindakan pedagang ketika memberikan diskon kepada pelanggan setianya ataupun kepada pembeli yang sedang berbelanja dengan jumlah yang cukup banyak. Jika hal tersebut dilakukan maka yang merasa bahagia tidak hanya pedagang saja karena mereka mendapatkan pemasukan dari barang dagangan yang ditawarkan, namun yang merasa senang juga pembelinya karena mereka dapat berbelanja komoditas barang yang diinginkan dengan harga lebih murah. Strategi bertahan hidup yang telah dilakukan tersebut berkaitan dengan strategi aktif, karena tindakan yang digunakan pedagang memanfaatkan segala potensi yang ada.

Setiap menjalankan urusan transaksi jual beli tentunya seorang pembeli secara tidak langsung akan merasa senang apabila mereka mendapatkan barang yang diinginkan dan dibutuhkan dengan harga murah. Oleh karena itu tindakan yang dilakukan oleh pedagang untuk memberikan diskon kepada pelanggannya merupakan tindakan yang cukup efektif dalam menawarkan atau menjual dagangan mereka agar cepat laku. Selain itu tindakan ini juga membuat pembeli menjadikan toko pedagang tersebut sebagai rujukan belanja. Serta dalam kata lain baik pedagang ataupun pembeli dapat menjadi langganan.

Selanjutnya strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto yang masuk dalam tipe tindakan sosial ini yaitu

Mengurangi jumlah barang dagangan di lakukan oleh pedagang agar mereka tidak mengalami kerugian yang cukup besar. Sedangkan langkah untuk menambah jenis barang dagangan yang di lakukan oleh pedagang ini memiliki tujuan agar mereka tidak hanya memperoleh keuntungan dari satu jenis barang dagangan saja, melainkan mereka juga berkesempatan untuk memperoleh pendapatan lain dari beberapa jenis barang dagangan yang mereka tawarkan. Oleh karenanya dalam hal ini tindakan yang di lakukan pedagang pasar tradisional Mleto berkaitan dengan strategi aktif karena pedagang telah menerapkan serta memanfaatkan segala potensi yang telah di miliki.

Untuk itu tindakan pedagang dalam menambah jumlah barang dagangan atau mengurangi jumlah barang dagangan ini sering kali di lakukan. Selain itu cara yang di lakukan pedagang dengan mengurangi pengeluaran sehari – hari dalam keluarganya dapat di gunakan sebagai strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto apalagi jika melihat kondisi pasar sepi. Untuk itu tindakan inipun juga berlaku dan mereka terapkan selama pandemi COVID-19 agar pedagang pasar tradisional Mleto tetap bisa mempertahankan eksistensi usahanya dan bisa memenuhi kebutuhan hidupnya.

Namun tidak hanya itu saja, tindakan pedagang pasar tradisional Mleto dalam hal ini juga mengurangi pengeluarannya

sehari – hari dalam keluarga, agar mereka tetap dapat melangsungkan kehidupan. Dalam tindakan tersebut menunjukkan bahwa tindakan yang di terapkan serta di lakukan oleh pedagang berkaitan dengan strategi bertahan hidup pasif. Hal ini di karenakan dalam strategi pasif berkaitan dengan strategi bertahan hidup yang telah di lakukan dengan cara mengurangi pengeluaran dalam keluarganya. Tujuan dari tindakan yang telah di lakukan tersebut yakni agar pedagang beserta anggota keluarganya dapat mempertahankan hidupnya terutama dalam kondisi masa pandemi COVID-19.

Dalam setiap strategi bertahan hidup yang di lakukan oleh pedagang pasar tradisional Mleto tersebut baik strategi aktif, strategi pasif maupun strategi jaringan menunjukkan bahwa di balik tindakan yang di lakukan ini memiliki makna serta terdapat tujuan yang hendak di capai. Sehingga tindakan yang di lakukan selama menghadapi pandemi COVID-19 para pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem Kecamatan Sukolilo Surabaya dengan menerapkan strategi bertahan hidup semata – mata demi mempertahankan hidup serta kesejahteraan keluarganya.

yakni dengan cara menjaga kualitas atau mutu barang dagangan, menambah jenis barang dagangan, memberikan diskon, dan mengurangi jumlah barang dagangan. **Strategi pasif**, ialah salah satu tindakan strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto pada masa pandemi COVID-19 adalah dengan cara mengurangi pengeluaran sehari – hari dalam keluarga. **Strategi jaringan**, berkaitan dengan tindakan strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional Mleto pada masa pandemi COVID-19 yakni dengan cara menyediakan layanan pesan antar barang dan menjalin hubungan yang baik dengan konsumen.

B. Saran

Penelitian ini menemukan, terdapat beberapa strategi bertahan hidup yang di lakukan oleh pedagang pasar tradisional Mleto di Kelurahan Klampis Ngasem, Kecamatan Sukolilo, Surabaya pada masa pandemi COVID-19, di wujudkan dengan adanya strategi aktif, strategi pasif, dan strategi jaringan. Strategi bertahan hidup ini, sebagaimana teori tindakan sosial Max Weber, masuk kedalam tipe tindakan sosial instrumental, tindakan sosial yang berorientasi nilai, tindakan sosial afeksi, dan tindakan sosial tradisional. Bahwasannya tindakan yang di lakukan oleh pedagang ataupun individu pasti akan memiliki suatu tujuan tertentu yang hendak di capai.

Oleh karena itu berdasarkan simpulan dari penelitian saya di atas, terdapat suatu saran yang akan di kemukakan yaitu sebagai berikut:

1. Untuk Pengelola pasar tradisional Mleto, tetap menjaga serta meningkatkan disiplin terkait dampak pandemi COVID-19 dengan memberikan sosialisasi ataupun pemantauan mengenai protokol kesehatan yang berlaku.
2. Bagi Pedagang pasar tradisional Mleto harus selalu konsisten dalam menerapkan strategi bertahan hidup yang sudah dilakukan selama menghadapi perubahan yang ada. Agar usaha yang digeluti saat ini dapat berjalan dengan sukses. Sehingga pedagang selain memperoleh manfaat dari penerapan strategi bertahan hidup ini, para pedagang juga dapat memenuhi keinginan serta kebutuhan pelanggannya.
3. Bagi Pembeli yang ada di pasar tradisional Mleto tetap menjaga dan menjalankan protokol kesehatan yang berlaku selama berbelanja pada masa pandemi COVID-19 agar tetap dapat menjaga kesehatan dan terhindar dari adanya virus ini.

