

**COVID-19 DAN STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG SEMBAKO DI PASAR
KOTA PONTIANAK**

TUGAS AKHIR



ARVIA ANASTASIA

B1013181060

PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS TANJUNGPURA

2023

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Yang bertanda tangan di bawah ini;

Nama : Arvia Anastasia
NIM : B1013181060
Jurusan : Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan
Program Studi : Ekonomi Pembangunan
Judul Tugas Akhir : Covid-19 dan Strategi Bertahan Pedagang Sembako Di
Pasar Kota Pontianak

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tugas Akhir (TA) dengan judul tersebut di atas, secara keseluruhan adalah murni karya penulis sendiri dan bukan plagiat dari karya orang lain, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sebagai sumber pustaka sesuai dengan panduan penulisan yang berlaku (lembar hasil pemeriksaan plagiat terlampir).

Apabila di dalamnya terdapat kesalahan dan kekeliruan maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis yang dapat berakibat pada pembatalan Tugas Akhir (TA) dengan judul tersebut di atas.

Demikian pernyataan ini penulis buat dengan sebenar-benarnya.

Pontianak, 12 Januari 2023

Arvia Anastasia
NIM. B1013181060

PERTANGGUNGJAWABAN TUGAS AKHIR

Nama : Arvia Anastasia
Jurusan : Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan
Program Studi : Ekonomi Pembangunan
Tanggal Ujian Tugas Akhir : 18 Januari 2023
Judul Tugas Akhir : Covid-19 dan Strategi Bertahan Pedagang
Sembako Di Pasar Kota Pontianak

Pontianak, 12 Januari 2023

Arvia Anastasia
NIM. B1013181060

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur kepada Tuhan Yesus atas segala kasih dan penyertaan-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir yang berjudul “*Covid-19 Dan Strategi Bertahan Pedagang Sembako Di Pasar Kota Pontianak*”. Tugas Akhir ini diajukan sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura Pontianak.

Dalam proses penyelesaian Tugas Akhir ini, penulis banyak mendapatkan bantuan, bimbingan, doa dan semangat dari berbagai pihak, maka untuk itulah dengan segala kerendahan hati penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Barkah, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura.
2. Nurul Bariyah, S.E, M.Si, Ph.D. selaku Ketua Jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura.
3. Dr. Sri Kurniawati, S.E., M.Sc. selaku Sekretaris Jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura.
4. Dr. Erni Panca Kurniasih, S.E., M.Si. selaku Ketua Prodi S1 Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura.
5. Dr. Jumhur, S.E., M.Si. selaku Ketua PPAK Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura.
6. Dr. Meiran Panggabean, SE, M.Si. selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah berkenan meluangkan waktu dan memberikan nasehat serta bimbingan mulai dari awal rencana penelitian ini dicetuskan hingga akhir penulisan tugas akhir ini baik berupa ide, saran, maupun kritik.
7. Dr. Hj. Yarlina Yacoub, S.E, M.Si. selaku Dosen Penguji 1 yang telah banyak membantu dan memberikan motivasi, bimbingan, dan pengarahan kepada penulis secara sabar selama masa perkuliahan dan yang telah memberikan dorongan moral untuk menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.
8. Dr. Rosyadi, SE, M.Si. selaku Dosen Penguji 2 yang telah berkenan meluangkan waktu, memberikan petunjuk, bimbingan, dan bantuan hingga akhir penulisan tugas akhir ini.
9. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis selama masa perkuliahan.
10. Bapak/Ibu Staf Administrasi Akademik dan seluruh civitas akademika di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura.
11. Teristimewa kepada kedua orang tua tercinta Papa, Mama, dan saudara-saudariku serta keluarga besar yang selalu mendoakan dan menjadi motivasi terbesar bagi penulis sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

12. Terima kasih untuk Heni dan Brenda Tanuwijaya teman tukar pikiran, pemberi masukan dan mendukung penulis untuk tetap semangat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
13. Terima kasih untuk sahabat saya Demut, Bernadetha Vira, yang selalu mendukung saya mengerjakan Tugas Akhir ini.
14. Terima kasih untuk teman seperjuangan saya di perkuliahan Bernadetha Vira, Magdalena Putri, Veni Kristiani, Nengsih, Suci Amalia, Riska Indriani, Janua Riska, Ema. l
15. Terima kasih juga kepada teman-teman laki-laki seperjuangan di perkuliahan M.Ichlasul Amal, M.Naufal Akbar, Pandu Fitrah Farandika, Irfan Darmawan.
16. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan, dan dukungannya.

Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kata sempurna dan terdapat banyak kekurangan, dengan kerendahan hati penulis bersedia menerima saran dan kritik yang membangun agar penulisan Tugas Akhir ini menjadi lebih baik.

Pontianak, 12 Januari 2023

Arvia Anastasia
NIM. B1013181060

COVID-19 DAN STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG SEMBAKO DI PASAR KOTA PONTIANAK

Arvia Anastasia

Universitas Tanjungpura, Indonesia

ABSTRACT

This study aims to examine differences in income levels before and during Covid-19 and to find out the consequences of these conditions occurring and to find out what strategies are used by basic food traders to deal with declining incomes in the Pontianak City market. The method used in this research is descriptive method with a qualitative approach. The data collection technique used was by distributing questionnaires through paper media to the respondents concerned. Based on the test results gross and net income per day varies and is in an up and down condition. Revenue during the Covid-19 pandemic has decreased by an average of 5% to more than 10%. Meanwhile, the defensive strategies of traders are more varied. There are three strategies used by traders, namely using a management strategy where during a pandemic consumers really need masks and hygiene kits. Investment strategy, traders try to survive by making capital loans to banks and keep selling by taking advantage of the time allowed to sell while maintaining distance during the pandemic. Business strategy where merchants innovate to develop products from offline to online and add delivery services.

Keywords: *Covid-19, Revenue, Survival Strategy, Groceries Trader, Market.*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji perbedaan tingkat pendapatan sebelum dan saat *Covid-19* serta untuk mengetahui akibat kondisi tersebut terjadi dan untuk mengetahui strategi apa saja yang digunakan para pedagang sembako untuk menghadapi penurunan pendapatan di pasar Kota Pontianak. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu dengan cara membagikan lembaran kuesioner melalui media kertas kepada responden yang bersangkutan. Berdasarkan hasil pengujian pendapatan kotor dan bersih per harinya bervariasi dan dalam kondisi naik dan turun. Pendapatan pada saat terjadi pandemi *Covid-19* rata-rata mengalami penurunan kisaran 5% sampai lebih dari 10%. Sedangkan strategi bertahan dari para pedagang lebih bervariasi. Terdapat tiga strategi yang digunakan oleh para pedagang yaitu menggunakan strategi manajemen dimana pada saat pandemi konsumen sangat membutuhkan masker dan alat-alat kebersihan. Strategi investasi, para pedagang berusaha bertahan dengan melakukan pinjaman modal ke bank dan tetap berjualan dengan memanfaatkan waktu yang diperbolehkan jualan dengan tetap menjaga jarak di masa pandemi. Strategi bisnis dimana para pedagang berinovasi mengembangkan produk dari offline ke online serta menambah layanan *delivery*.

Kata Kunci: *Covid-19, Pendapatan, Strategi Bertahan, Pedagang Sembako, Pasar.*

RINGKASAN

1. Latar Belakang

Saat ini Indonesia sedang dilanda oleh pandemi Covid-19. Penularan atau penyebaran virus corona sangat cepat, oleh karena itu seluruh negara ikut merasakan dampak tersebut. Virus corona adalah suatu virus yang cukup berbahaya dan mematikan. Pemerintah Indonesia telah menetapkan beberapa kebijakan terkait pandemi Covid-19 salah satunya adalah Pembatasan Sosial Berskala Besar atau disingkat PSBB. PSBB bertujuan untuk meminimalisir penularan wabah corona ini. Pembatasan Sosial Berskala Besar dengan cara, perliburan sekolah ataupun sekolah dari rumah saja secara daring dan perliburan kerja sebagai penggantinya berkerja dari rumah saja, pembatasan kegiatan ditempat atau fasilitas umum.

Covid-19 berdampak pada sistem perdagangan dunia dan juga pada seluruh bidang kehidupan, terutama dalam bidang kesehatan. Virus ini menyerang sistem pernafasan manusia dan menyebabkan infeksi saluran pernafasan. Tidak hanya dibidang kesehatan, di bidang perekonomian pertumbuhan ekonomi Indonesia juga ikut terdampak akibat dari pandemi *Covid-19*, hal ini dapat dilihat dari menurunnya permintaan dan penawaran barang dan melemahnya keyakinan pelaku ekonomi. Salah satunya adalah para pedagang sembako di pasar tradisional yang mengalami penurunan pendapatan dikarenakan penjualan yang menurun drastis.

Pasar tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah Daerah, Pemerintah Swasta, Daerah, Badan Usaha Milik Negara dan Daerah termasuk kerjasama swasta dengan tempat usaha berupa toko, los, kios, dan tenda yang dimiliki atau dikelola oleh pedagang kecil, menengah, swadaya masyarakat atau koperasi dengan usaha skala kecil, modal kecil dengan proses jual beli barang dagangan melalui tawar menawar. (Pasal 1 angka 2 Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 112 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan, dan Toko Modern).

Usaha berdagang sembako merupakan usaha yang menjual berbagai kebutuhan pokok sehari-hari. Pedagang sembako adalah orang yang mencari nafkah dengan menjual kebutuhan pokok seperti beras, gula, minyak goreng, dll. Sebagai pedagang yang menjual kebutuhan pokok, pedagang sembako seharusnya tidak pernah sepi karena saat pendapatan masyarakat mengalami penurunan mereka akan tetap membeli berbagai kebutuhan pokok untuk makan. Namun pada perkembangannya tidak demikian, saat pandemi covid-19 pendapatan penjualan mereka sangat menurun beberapa daerah memberlakukan PSBB dan PPKM sehingga berdampak pada Pasar Flamboyan dan Pasar Kapuas Besar yang merugi karena pembeli sangat jarang bahkan tidak ada. Namun beberapa pedagang masih

tetap berjualan meski dengan resiko yang ada, karena kehidupan mereka sangat bergantung kepada pendapatan penjualan harian.

2. Permasalahan

1. Apakah terdapat perbedaan tingkat pendapatan pedagang sembako sebelum dan saat covid-19 serta akibat kondisi tersebut?
2. Bagaimana strategi yang digunakan para pedagang sembako di pasar Kota Pontianak untuk menghadapi penurunan pendapatan

3. Tujuan Penelitian

1. Menguji perbedaan tingkat pendapatan sebelum dan saat Covid-19 serta untuk mengetahui akibat kondisi tersebut terjadi
2. Untuk mengetahui strategi apa saja yang digunakan para pedagang sembako untuk menghadapi penurunan pendapatan di pasar Kota Pontianak.

4. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu, dengan cara membagikan lembaran kuesioner melalui media kertas kepada responden yang bersangkutan. Kuesioner ini juga bersifat tertutup artinya kuisisioner hanya boleh diisi dengan pihak yang bersangkutan dan diharapkan dapat langsung diberikan kepada peneliti. Penyebaran kuesioner dilakukan sebanyak 57 responden di Pasar Flamboyan dan sebanyak 18 di Pasar Kapuas Besar Pontianak, maka jumlah keseluruhan sampel sebanyak 75 pedagang sembako.

5. Hasil dan Pembahasan

Pendapatan kotor dan pendapatan bersih perharinya bervariasi dan dalam kondisi naik dan turun. Ditinjau dari penurunan pada saat terjadi pandemi *Covid-19* rata-rata mengalami penurunan kisaran 5% sampai lebih dari 10%. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan mengalami penurunan diantaranya adanya kebijakan pemerintah terkait pembatasan sosial berskala besar, dimana aktivitas-aktivitas pekerjaan, ekonomi dibatasi.

Strategi bertahan dari para pedagang menjadi lebih bervariasi. Apabila ditinjau dari tiga bentuk strategi, para pedagang menggunakan strategi manajemen mencakup strategi yang bisa dilakukan oleh manajemen menggunakan tujuan pengembangan strategi secara makro, yaitu dalam penelitian ini adalah

mengembangkan pasar, dimana pada saat pandemi konsumen sangat membutuhkan masker dan alat-alat kebersihan. Kemudian, ditinjau dari strategi investasi adalah aktivitas yang bertujuan dalam investasi. Dimana, para pedagang berusaha bertahan dengan melakukan pinjaman modal ke bank dan tetap berjualan dengan memanfaatkan waktu yang diperbolehkan jualan dengan tetap menjaga jarak di masa pandemi. Selanjutnya, adalah strategi bisnis dimana para pedagang berinovasi mengembangkan produk dari offline ke online serta menambah layanan yang sangat dibutuhkan konsumen di masa pandemi yaitu *delivery*. Strategi yang digunakan untuk mendapatkan pendapatan yang stabil adalah strategi berjualan *online* dan menyediakan layanan *delivery*. Di strategi ini para pedagang sembako berjualan menggunakan sosial media contohnya menggunakan Whatsapp, Facebook dan Instagram. Diplatform tersebut pedagang melakukan promosi dan iklan dengan cara memposting barang yang dijual oleh mereka dan para pedagang juga memperkenalkan akun sosial media nya (Instagram) dengan cara promosi ke influencer yang akun sosial media nya sangat banyak pengikut sehingga pedagang sembako mendapatkan konsumen baru. Di akun sosial media mereka mencantumkan alamat toko dan nomor handphone yang bisa dihubungi jika ingin membeli jualan mereka, kemudian pedagang sembako juga menyediakan membayar orderan dengan cara pembayaran online (Mobile Banking, Dana, Shopee Pay, dll) ataupun bisa membayar saat barang sudah sampai ke konsumen. Para pedagang sembako menyediakan layanan pesan antar, jika konsumen menggunakan layanan ini akan dikenakan biaya ongkos kirim menyesuaikan jarak.

Namun, Adapun kelemahan berjualan online disosial media yaitu konsumen tidak dapat melihat dengan langsung barang yang mereka beli, konsumen hanya bisa melihat barang dengan foto ataupun video detail barang saja. Kemudian Adapun konsekuensi dari berjualan online adalah konsumen yang tidak bertanggung jawab seperti barang sudah sampai tetapi tidak diterima dan tidak dibayar.

6. Kesimpulan dan Rekomendasi

A. Kesimpulan

1. Pendapatan kotor dan pendapatan bersih per harinya bervariasi dan dalam kondisi naik dan turun. Ditinjau dari pendapatan pada saat terjadi pandemi Covid-19 rata-rata mengalami penurunan kisaran 5% sampai lebih dari 10%.
2. Strategi bertahan dari para pedagang lebih bervariasi. Terdapat tiga strategi yang digunakan oleh para pedagang yaitu menggunakan 1) strategi manajemen dimana pada saat pandemi konsumen sangat membutuhkan masker dan alat-alat kebersihan. 2) Strategi investasi, para pedagang berusaha bertahan dengan melakukan pinjaman modal ke bank dan tetap berjualan dengan memanfaatkan waktu yang diperbolehkan jualan dengan tetap menjaga jarak di masa pandemi. 3) Strategi bisnis dimana para pedagang berinovasi mengembangkan produk dari *offline* ke *online* serta menambah layanan yang sangat dibutuhkan konsumen di masa pandemi yaitu *delivery*. Strategi yang paling banyak digunakan adalah berjualan *online* dan menyediakan layanan *delivery*. Di strategi ini para pedagang sembako berjualan menggunakan sosial media contohnya menggunakan Whatsapp, Facebook dan Instagram. Diplatform tersebut pedagang melakukan promosi dan iklan dengan cara memposting barang yang dijual oleh mereka dan para pedagang juga memperkenalkan akun sosial media nya (Instagram) dengan cara promosi ke influencer yang akun sosial media nya sangat banyak pengikut sehingga pedagang sembako mendapatkan konsumen baru. Di akun sosial media mereka mencantumkan alamat toko dan nomor handphone yang bisa dihubungi jika ingin membeli jualan mereka, kemudian pedagang sembako juga menyediakan membayar orderan dengan cara pembayaran online (Mobile Banking, Dana, Shopee Pay, dll) ataupun bisa membayar saat barang sudah sampai ke konsumen. Para pedagang sembako menyediakan layanan pesan antar, jika konsumen menggunakan layanan ini akan dikenakan biaya ongkos kirim menyesuaikan jarak.

B. Rekomendasi

1. Bagi pihak pedagang

Para pedagang di pasar Kota Pontianak dapat mengadopsi strategi bertahan yang sudah dijelaskan dan diharapkan dapat menyesuaikan diri terhadap perubahan kondisi di masa pandemi Covid-19 maupun dimasa yang akan datang, karena pelaku usaha yang dapat bertahan adalah yang cepat beradaptasi terhadap perubahan sekitar dan mampu menyesuaikan diri baik dari segi produk, sistem pemasaran dan penjualan maupun penggunaan teknologi yang mendukung bisnis.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Peneliti selanjutnya diharapkan dapat memperluas penelitian dan melihat efektifitas strategi bertahan yang sudah di rumuskan terhadap pedagang pasar di Kota Pontianak.

DAFTAR ISI

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT.....	i
PERTANGGUNGJAWABAN TUGAS AKHIR	ii
UCAPAN TERIMA KASIH.....	iii
ABSTRAK	v
RINGKASAN	vi
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
1. PENDAHULUAN.....	2
2. KAJIAN LITERATUR	3
2.1. Teori Pasar	3
2.2. Teori Pendapatan	4
2.3. Teori Strategi	4
2.4. Teori Resesi	4
2.5. Pandemi Covid-19	5
2.6. Kajian Empiris	5
2.7. Kerangka Konseptual.....	6
3. METODE PENELITIAN	6
3.1. Bentuk, Tempat dan Waktu Penelitian	6
3.2. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional.....	7
3.3. Metode Analisis	7
4.HASIL DAN PEMBAHASAN.....	8
4.1. Pembahasan.....	13
4.2.1 Perbedaan tingkat pendapatan pedagang sembako sebelum dan saat Covid-19 serta akibat kondisi tersebut	14
4.2.2 Hubungan pendapatan bersih dengan waktu yang dibutuhkan untuk berjualan per harinya pada saat pandemi Covid 19	15
4.2.3 Strategi yang digunakan para pedagang sembako di pasar Kota Pontianak untuk menghadapi penurunan pendapatan.....	16

4.2.4 Hubungan pendapatan bersih dengan strategi agar terhindar dari penurunan pendapatan saat terjadi pandemi Covid 19	17
5. SIMPULAN DAN REKOMENDASI.....	19
5.1. Simpulan	19
2.1. Rekomendasi.....	20
DAFTAR PUSTAKA	21
LAMPIRAN	23

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Data Pedagang Sembako Tahun 2021	2
Tabel 1.2. Rata-rata Pendapatan Penjualan Para Pedagang Di Pasar Flamboyan Pontianak Sebelum dan Saat Pandemi Covid-19	3
Tabel 1.3. Rata-rata Pendapatan Penjualan Para Pedagang Di Pasar Kapuas Besar Pontianak Sebelum dan Saat Pandemi Covid-19	3
Tabel 4.1 Pendapatan Kotor Per Hari Sebelum dan Saat Terjadi Pandemi Covid-19.....	8
Tabel 4.2. Pendapatan Bersih Yang Di Dapat Per Hari Sebelum dan Saat Terjadi Pandemi Covid-19.....	8
Tabel 4.3. Strategi Yang Digunakan Agar Terhindar Dari Penurunan Pendapatan Saat Terjadi Pandemi Covid-19	9
Tabel 4.4. Alasan Memilih Tetap Bertahan Berjualan Meski Mengalami Penurunan Pendapatan Saat Adanya Pandemi Covid -19.....	10
Tabel 4.5. Pengeluaran Per Hari Untuk Berjualan Sebelum dan Saat Terjadi Pandemi Covid-19.....	11
Tabel 4.6. Cara Meminimalkan Pengeluaran Sebagai Modal Berjualan Sebelum Adanya Pandemi Covid-19	11
Tabel 4.7. Cara Meminimalkan Pengeluaran Sebagai Modal Berjualan Saat Terjadi Pandemi Covid-19	12
Tabel 4.8. Waktu Yang Dibutuhkan Untuk Berjualan Per Harinya Sebelum Adanya Pandemi Covid-19	12
Tabel 4.2.1 Perbedaan Pendapatan Kotor Perhari Sebelum dan Saat Terjadi	14
Tabel 4.2.3 Hubungan Pendapatan Bersih Dengan Waktu Yang Dibutuhkan Untuk Berjualan Per Harinya Pada Saat Pandemi Covid 19.....	16
Tabel 4.2.4. Hubungan Pendapatan Bersih Dengan Strategi Agar Terhindar Dari Penurunan Pendapatan Saat Terjadi Pandemi Covid 19	18

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Konseptual 6

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner.....	23
Lampiran 2. Data.....	25

COVID-19 DAN STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG SEMBAKO DI PASAR KOTA PONTIANAK

Arvia Anastasia

Universitas Tanjungpura, Indonesia

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis pengaruh Kemiskinan, Pertumbuhan Ekonomi, dan Pendapatan Asli Daerah terhadap Indeks Pembangunan Manusia Kabupaten/Kota di Provinsi Kalimantan Barat. Data yang digunakan ialah data sekunder yang bersumber dari BPS Provinsi Kalimantan Barat tahun 2012-2021. Metode yang digunakan pada penelitian ini ialah analisis regresi data panel. Berdasarkan hasil pengujian, secara parsial variabel Kemiskinan dan Pertumbuhan Ekonomi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Indeks Pembangunan Manusia Kabupaten/Kota di Provinsi Kalimantan Barat. Sedangkan Pendapatan Asli Daerah berpengaruh positif dan signifikan terhadap Indeks Pembangunan Manusia Kabupaten/Kota di Provinsi Kalimantan Barat. Secara simultan variabel Kemiskinan, Pertumbuhan Ekonomi, dan Pendapatan Asli Daerah berpengaruh signifikan terhadap Indeks Pembangunan Manusia Kabupaten/Kota di Provinsi Kalimantan Barat. Koefisien determinasi yang diperoleh yaitu sebesar 63,94%. Artinya bahwa variabel Indeks Pembangunan Manusia dapat dijelaskan oleh variabel Kemiskinan, Pertumbuhan Ekonomi, dan Pendapatan Asli Daerah sebesar 63,94%, sedangkan sisanya sebesar 36,06 % dijelaskan oleh variabel lain.

Kata Kunci: *Tingkat Kemiskinan, Pertumbuhan Ekonomi, Pendapatan Asli Daerah, Indeks Pembangunan Manusia*

arviaanastasia@student.untan.ac.id

1. PENDAHULUAN

Saat ini Indonesia sedang dilanda oleh pandemi *Covid-19*. Penularan atau penyebaran virus corona sangat cepat, oleh karena itu seluruh negara ikut merasakan dampak tersebut. Virus corona adalah suatu virus yang cukup berbahaya dan mematikan. Pemerintah Indonesia telah menetapkan beberapa kebijakan terkait pandemi *Covid-19* salah satunya adalah Pembatasan Sosial Berskala Besar atau disingkat PSBB. PSBB bertujuan untuk meminimalisir penularan wabah corona ini. Pembatasan Sosial Berskala Besar dengan cara, perliburan sekolah ataupun sekolah dari rumah saja secara daring dan perliburan kerja sebagai penggantinya berkerja dari rumah saja, pembatasan kegiatan ditempat atau fasilitas umum.

Usaha berdagang sembako merupakan usaha yang menjual berbagai kebutuhan pokok sehari-hari. Pedagang sembako adalah orang yang mencari nafkah dengan menjual kebutuhan pokok seperti beras, gula, minyak goreng, dll. Sebagai pedagang yang menjual kebutuhan pokok, pedagang sembako seharusnya tidak pernah sepi karena saat pendapatan masyarakat mengalami penurunan mereka akan tetap membeli berbagai kebutuhan pokok untuk makan. Namun pada perkembangannya tidak demikian, saat pandemi covid-19 pendapatan penjualan mereka sangat menurun beberapa daerah memberlakukan PSBB dan PPKM sehingga berdampak pada Pasar Flamboyan dan Pasar Kapuas Besar yang merugi karena pembeli sangat jarang bahkan tidak ada. Namun beberapa pedagang masih tetap berjualan meski dengan resiko yang ada, karena kehidupan mereka sangat bergantung kepada pendapatan penjualan harian.

Tabel 1.1 Data Pedagang Sembako Tahun 2021

Lokasi Pasar	Populasi	Jumlah Pedagang Sembako
Pasar Kapuas Besar	321	17
Pasar Flamboyan	1770	132

Sumber: Dinas KUMP Kota Pontianak, 2021

Pasar Flamboyan adalah salah satu pasar tradisional yang terbesar di Kota Pontianak yang sangat berperan dalam memberikan pelayanan kepada masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari. Pasti daya tarik pasar ini sangat kuat bagi masyarakat untuk datang berbelanja. Pasar Flamboyan berdiri pada tahun 1986 yang berlokasi di Jalan Gajah Mada dan Jalan Veteran yang telah berdiri hampir 25 tahun. Luas lahan di Pasar Flamboyan sebesar 17.133 m² dengan total luas bangunan sebesar 11.120 m².

Pasar kapuas besar terletak di Jalan Sultan Muhammad Pontianak. Pasar kapuas besar merupakan pasar tradisional yang menjual sembako terlengkap dan termurah. Pasar tradisional merupakan salah satu tempat yang paling sering dikunjungi oleh masyarakat, hal ini dapat dilihat dari banyaknya interaksi sosial sesama masyarakat yang terjadi di pasar tradisional.

Pasar Flamboyan dan Pasar Kapuas Besar adalah pasar yang menjual kebutuhan pokok paling terlengkap. Pasar Kapuas Besar adalah pasar yang dikenal menjual sembako dengan harga yang cukup murah, para pedagang mengambil keuntungan sangat sedikit, pasar ini sudah cukup lama sejak tahun 1985. Sedangkan Pasar Flamboyan adalah pasar terbesar dan terluas di Kota Pontianak, pasar ini menjual berbagai kebutuhan sehari-hari.