

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Transaksi jual beli merupakan kegiatan yang di laksanakan sehari-hari. Kegiatan yang melibatkan penjual dan pembeli bisa dilaksanakan dan terjadi di mana saja. Tempat pada umumnya terjadinya kegiatan jual beli adalah pasar. Tetapi pada jaman sekarang dengan teknologi yang semakin canggih, kegiatan jual beli bisa secara online tanpa tatap muka. Tidak semua pelaku bisnis dapat memanfaatkan media online dalam kegiatan jual beli. Pelaku bisnis yang terdapat dipasar tradisional Kecamatan Tempeh masih banyak yang melakukan kegiatan jual beli secara manual. Mulai dari cara menawarkan barang dagangan, penataan produk dan cara pembayaran. Dengan kemajuan teknologi, hal yang serba manual tersebut menyebabkan menurunnya permintaan konsumen atau daya beli masyarakat. Karena gaya hidup masyarakat sekarang sudah semi modern.

Adanya pandemi *corona virus disease 2019 (covid-19)* juga berpengaruh terhadap omset penjualan. Chaniago (2002) memberikan pendapat tentang omset penjualan adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu. Pendapat lain menurut (Dharmmesta et al., 2013) memberikan pengertian tentang omset penjualan adalah akumulasi dari kegiatan penjualan suatu produk barang-barang dan jasa yang dihitung secara keseluruhan selama kurun waktu tertentu secara terus menerus atau dalam satu proses akuntansi.

Selain pendapat dari para ahli, diperkuat dengan hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Rizal et al., 2017) dengan judul Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Omset Penjualan Pada PT. Gaudi Dwi Laras Cabang Palembang. Hasil penelitian yang dilakukan Ruzma Rizal dapat disimpulkan bahwa faktor penyebab penurunan omset penjualan pada PT. Gaudi Dwi Laras terkait pada faktor eksternal.

Omset penjualan yang dialami oleh pedagang ikan segar di pasar tradisional Kecamatan Tempeh sebelum pandemi *covid 19* dan saat pandemi *covid 19* berdasarkan hasil wawancara dengan pedagang adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1
Deskripsi laporan Omset Penjualan Ikan Segar

No	Nama	Omset/hari sebelum pandemi <i>covid 19</i>	Omset/hari saat pandemi <i>covid 19</i>
1.	Sulastri	500.000	300.000
2.	Fuad	400.000	275.000
3.	Katri	450.000	350.000

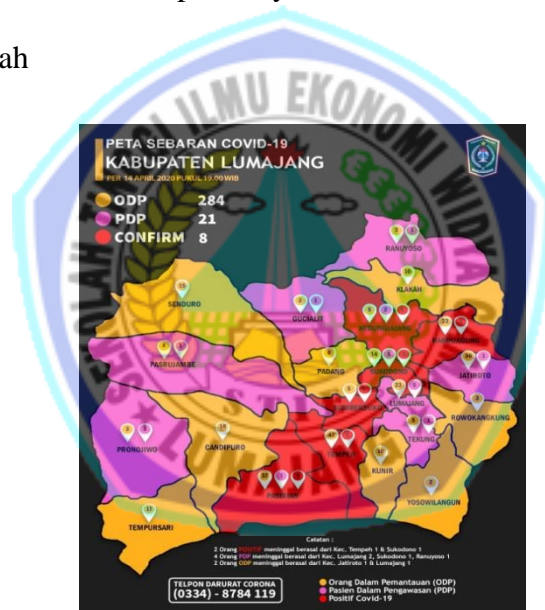
Sumber : Pedagang Ikan Segar Perorangan

Pandemi *covid-19* merupakan suatu masalah yang terjadi di tingkat nasional maupun internasional, yang berdampak salah satunya terhadap kegiatan ekonomi masyarakat. Menurut ahli virus atau *virologis* Richard Sutejo (<https://www.suara.com>. suara.com, 13 april 2020) virus *corona* penyebab sakit *Covid-19* merupakan tipe virus yang umum menyerang saluran pernafasan.

Selain teori yang disebutkan oleh Richard Sutejo juga didukung oleh hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan Wan Laura Hardilawati (2020) dengan judul Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi *Covid-19 The Survival Strategy Of Smes During The Covid-19 Pandemic*. Dari penelitian tersebut hasil yang diperoleh bahwa Ditengah *covid-19* ini, penjualan secara langsung umumnya

mengalami penurunan dikarenakan pola masyarakat yang lebih banyak berdiam dirumah. Selain itu banyak UMKM yang memilih tidak membuka toko atau usaha mereka karena adanya pembatasan jam operasional atau pemberlakuan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di beberapa daerah.

Dengan diterapkannya *social distancing* maka ada batasan terhadap penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi secara tatap muka. Kabupaten Lumajang khususnya di Kecamatan Tempeh berdasarkan peta persebaran *covid-19* termasuk zona merah. Gambar 1.1 dapat dinyatakan bahwa Kecamatan Tempeh berada dalam *zona* merah



Gambar 1.1

Peta Persebaran *covid-19* Kabupaten Lumajang

Sumber: Dinas Kesehatan Kabupaten Lumajang

Penelitian dilaksanakan di pasar tradisional Kecamatan Tempeh terhadap pedagang ikan segar. Alasan melakukan penelitian di pasar tradisional Kecamatan Tempeh karena berdasarkan hasil survei dinas kesehatan Kabupaten Lumajang bahwa Kecamatan Tempeh merupakan daerah yang terpapar *covid-19* cukup banyak dan termasuk *zona* merah. Berdasarkan keadaan tersebut maka protokol kesehatan benar-benar dilakukan di Kecamatan Tempeh sehingga berdampak

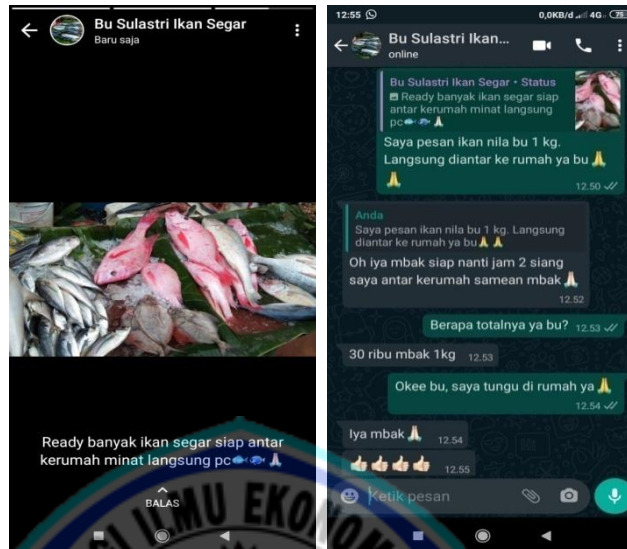
terhadap kegiatan yang berlangsung di pasar tradisional Kecamatan Tempeh hingga menurunnya omset penjualan.

Akibat dari masalah tersebut berpengaruh terhadap pedagang ikan segar di pasar tradisional Kecamatan Tempeh. Pedagang yang menjual barang selain kebutuhan sehari-hari atau bahan pokok menjadi salah satu yang sangat terdampak. Karena barang yang dijual bukan merupakan kebutuhan pokok sehingga dengan keadaan pandemi *covid 19* hasil penjualannya menjadi menurun. Alternatif lain untuk meningkatkan omset penjualan pedagang sudah mulai menggunakan media *online*.

Media *online* atau media baru merupakan media komunikasi yang pemanfaatannya dengan menggunakan perangkat internet, sedangkan internet sendiri adalah sebuah jaringan antar komputer yang saling berkaitan. Menurut (Suryawati, 2011) selain dari pendapat para ahli didukung dengan adanya penelitian sebelumnya yaitu oleh (Akhmad, 2015) yang berjudul Pemanfaatan Media Sosial bagi Pengembangan Pemasaran UMKM (Studi Deskriptif Kualitatif pada Distro di Kota Surakarta) dari hasil penelitiannya mengatakan bahwa jenis media sosial yang disediakan oleh pemilik distro sangat beragam tetapi yang paling banyak jenis media sosial yang digunakan adalah *facebook, twitter dan instagram*. Hal ini dipilih dikarena jenis media sosial ini sangat mudah pengoperasiannya dan sangat familiar bagi para konsumen distro.

Pedagang ikan segar di pasar tradisional Kecamatan Tempeh dalam mengantisipasi penurunan omset yang terlalu besar menggunakan alternatif

penjualan dengan media *online* berupa *Whatsapp*. Gambar 1.2 dapat dinyatakan bagaimana contoh penggunaan media *online whatsapp*



Gambar 1.2
Cara Mengoperasikan Media *Online Whatsapp*

Sumber: Pedagang Ikan Segar

Alasan para pedagang menggunakan *Whatsapp* karena menurut mereka *Whatsapp* merupakan media yang paling mudah dalam pengoperasiannya dan sangat familiar dikalangan masyarakat.

Penelitian ini dilakukan pada pedagang ikan segar karena pedagang ikan di pasar tradisional Kecamatan Tempeh sebagian besar sudah banyak yang menggunakan media *whatsapp* untuk promosi produk yang dijual alasan lainnya dibandingkan dengan pedagan daging sapi dan pedagang daging ayam jumlah pedagang ikan segar lebih banyak. Meskipun ikan segar bukan merupakan kebutuhan pokok yang setiap hari banyak permintaan. Tetapi untuk pencegahan penularan *virus*, dianjurkan untuk melakukan pola hidup sehat, salah satunya makan makanan yang bergizi seperti ikan segar. Sehingga dengan keadaan yang

sedang terjadi saat ini, pedagang ikan segar selain dirugikan juga diuntungkan, namun semua tergantung dari strategi pemasarannya.

Berdasarkan kesimpulan diatas peneliti melakukan penelitian dengan judul **UPAYA MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN DI ERA PANDEMI COVID-19 BERBASIS MEDIA ONLINE** (Studi Deskriptif Kualitatif Pada Pedagang Ikan Segar Di Pasar Tradisional Kecamatan Tempeh)

1.2 Batasan Masalah

- a. Penelitian dilakukan di pasar tradisional Kecamatan Tempeh.
- b. Informan penelitian pedagang ikan segar adalah Bu Sulastri, Pak Fuad, Pak Katri dan Konsumen.
- c. Penelitian ini mengambil tema upaya meningkatkan omset penjualan menggunakan media *online* karena dampak *COVID-19*.

1.3 Rumusan Masalah

Terjadinya pandemi *COVID-19* berdampak pada adanya penurunan pada omset penjualan sehingga dibutuhkan upaya mengoptimalkan omset penjualan :

- a. Bagaimana upaya meningkatkan omset penjualan di era pandemi *COVID-19*?
- b. Bagaimana peranan media online dalam meningkatkan omset penjualan di era pandemi *COVID-19*?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang diuraikan penulis diatas, maka tujuan penelitian sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui upaya meningkatkan omset penjualan di era pandemi *COVID-19*.

- b. Untuk mengetahui bagaimana peranan media online dalam meningkatkan omset penjualan di era pandemi *covid-19*.

1.5 Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Untuk mengembangkan ilmu pengetahuan dalam bidang manajemen pemasaran dalam mengatasi sebuah permasalahan yang terjadi dengan menggunakan bantuan media *online* sehingga dapat meningkatkan omset penjualan serta hasil dari penelitian ini bisa mendukung atau bertentangan dengan penelitian sebelumnya.

b. Manfaat Praktis

- 1) Bagi pedagang ikan segar

Penelitian ini bermanfaat untuk membantu pedagang ikan segar dalam meningkatkan hasil penjualan khususnya pada masa pandemi *covid-19* dengan menggunakan media *online*.

- 2) Bagi peneliti

Manfaat penelitian ini bagi peneliti dapat meningkatkan kreatifitas dalam melakukan kegiatan bisnis dan mengatasi masalah bisnis serta memotivasi peneliti untuk senantiasa menggunakan media *online* ketika terjun ke dunia bisnis.

- 3) Bagi pasar tradisional Kecamatan Tempeh

Manfaat penelitian bagi pasar yang diteliti akan menghasilkan pedagang yang kreatif, inovatif dan mampu mengoprasikan media online untuk melaksanakan kegiatan pemasaran. Sehingga mampu meningkatkan kualitas penjualan dan menghasilkan keuntungan yang maksimal.