

**ANALISIS *SURVIVAL STRATEGY* PEDAGANG KAKI LIMA  
PASAR *SUNDAY MORNING* PURWOKERTO PADA MASA  
PANDEMI COVID-19**



**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri  
Prof. Kh. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

**Oleh:**

**NURYA USWATUN KHASANAH  
NIM. 1817201114**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH  
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
2022**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nurya Uswatun Khasanah  
NIM : 1817201114  
Jenjang : S.1  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Islam  
Program Studi : Ekonomi Syari'ah  
Judul Skripsi : Analisis *Survival Strategy* Pedagang Kaki Lima Pasar  
*Sunday Morning* Purwokerto pada Masa Pandemi Covid-  
19

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya sendiri kecuali pada bagian-bagian rujukan.

Purwokerto, 14 April 2022

Saya yang menyatakan,



Nurya Uswatun Khasanah

NIM. 1817201114



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

**LEMBAR PENGESAHAN**

Skripsi Berjudul

**ANALISIS SURVIVAL STRATEGY PEDAGANG KAKI LIMA PASAR  
SUNDAY MORNING PURWOKERTO PADA MASA PANDEMI COVID-19**

Yang disusun oleh Saudara **Nurya Uswatun Khasanah NIM 1817201114** Program Studi **Ekonomi Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Rabu** tanggal **22 Juni 2022** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I.  
NIP. 19731014 200312 1 002

Sekretaris Sidang/Penguji

Enjen Zaenal Mutaqin, M.Ud.  
NIP. 19881003 201903 1 015

Pembimbing/Penguji

Ubaidillah, S.E., M.E.I.  
NIP. 19880924 201903 1 008

Purwokerto, 24 Juni 2022

Mengetahui/Mengesahkan  
Dekan



**Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.**  
NIP. 19730921 200212 1 004

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

di-

Purwokerto

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudari Nurya Uswatun Khasanah NIM 1817201114 yang berjudul:

***Analisis Survival Strategy Pedagang Kaki Lima Pasar Sunday Morning  
Purwokerto pada Masa Pandemi Covid-19***

saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syari'ah (S.E.).

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Purwokerto, 14 April 2022

Pembimbing,



Ubaidillah, S.E, M.E.I

NIP. 19880924 201903 1 008

**ANALISIS *SURVIVAL STRATEGY* PEDAGANG KAKI LIMA PASAR  
*SUNDAY MORNING* PURWOKERTO PADA MASA PANDEMI COVID-19**

**Nurya Uswatun Khasanah**

**NIM. 1817201114**

E-mail: [nuryauswatunk@gmail.com](mailto:nuryauswatunk@gmail.com)

**Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto**

**ABSTRAK**

Pandemi covid-19 memberikan dampak yang begitu besar terhadap perekonomian Indonesia. Kebijakan pembatasan aktivitas sosial akibat pandemi covid-19 menyebabkan ruang gerak ekonomi menyempit dan mengakibatkan kegiatan ekonomi hampir terhenti. Pekerja Indonesia yang rata-rata bekerja pada sektor informal seperti pedagang kaki lima (PKL) tidak semuanya dapat bertahan di masa pandemi covid-19. Salah satunya adalah pedagang kaki lima (PKL) yang berada di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto. Namun, masih terdapat 60% pedagang kaki lima (PKL) yang dapat *survive*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi bertahan hidup atau *survival strategy* yang dilakukan pedagang kaki lima (PKL) di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto selama pandemi covid-19. Namun, masih terdapat 60% pedagang kaki lima (PKL) yang masih dapat *survive*.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif kualitatif yang disajikan secara deskriptif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan triangulasi. Penelitian ini menggunakan teori Suharto yang menyebutkan bahwa *survival strategy* merupakan kemampuan seseorang untuk menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi masalah yang melingkupi hidupnya. Suharto menyebutkan ada tiga macam *survival strategy* yaitu strategi aktif, strategi pasif, dan strategi jaringan.

Penelitian ini menghasilkan kesimpulan bahwa pedagang kaki lima (PKL) di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto menggunakan (1) strategi aktif, yaitu mengoptimalkan segala potensi yang dimiliki seperti menjual produk makanan yang sedang diminati, menjual produk yang sedang *booming* pada masa pandemi covid-19, dan menjadi *freelancer*. (2) Strategi pasif, yaitu mengurangi pengeluaran keluarga dan meminimalisir pemenuhan kebutuhan sekunder, serta melatih diri untuk melaksanakan puasa senin kamis. (3) Strategi jaringan, yaitu mencari pasar atau jaringan baru dengan cara membuka lapak secara *online* dan keliling mencari pasar baru.

**Kata Kunci : *Survival Strategy*, Pedagang Kaki Lima , Pasar *Sunday Morning* Purwokerto**



**ANALYSIS OF THE SURVIVAL STRATEGY OF STREET VENDORS IN  
PURWOKERTO'S SUNDAY MORNING MARKET DURING THE COVID-19  
PANDEMIC**

**Nurya Uswatun Khasanah**

**NIM. 1817201114**

E-mail: [nuryauswatunk@gmail.com](mailto:nuryauswatunk@gmail.com)

***Study Program of Sharia Economic Islamic Economic and Business Faculty,  
State Islamic University (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto***

**ABSTRACT**

*The covid-19 pandemic has a big impact on the Indonesian economy. The policy of restricting social activities due to the covid-19 pandemic has narrowed the space for economic movement and resulted in almost a halt in economic activity. Indonesian workers who, on average, work in the informal sector such as street vendors (PKL) are not all able to survive the covid-19 pandemic. One of them is a street vendor (PKL) in Purwokerto's Sunday Morning Market. However, there are still 60% of street vendors (PKL) who can survive. This study aims to determine the survival strategy carried out by street vendors (PKL) at Purwokerto Sunday Morning Market during the covid-19 pandemic. However, there are still 60% of street vendors (PKL) who can still survive.*

*The research method used is a qualitative research method which is presented descriptively. Sources of data used are primary data and secondary data with data collection techniques through interviews, observation, documentation, and triangulation. This study uses Suharto's theory which states that survival strategy is a person's ability to apply a set of ways to overcome problems that complement his life. Suharto said that there are three kinds of survival strategies, namely active strategies, passive strategies, and network strategies.*

*This study concludes that street vendors (PKL) in the Sunday Morning Market Purwokerto use (1) active strategies, namely optimizing all their potential such as selling food products that are in demand, selling products that are booming during the covid-19 pandemic, and become a freelancer. (2) Passive strategy, namely reducing family expenses and minimizing the fulfillment of secondary needs, as well as training themselves to carry out fasting Monday and Thursday. (3) Network strategy, namely looking for new markets or networks by opening stalls online and traveling around looking for new markets.*

***Keywords: Survival Strategy, Street Vendors, Purwokerto's Sunday Morning Market.***

## PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	Ša	Š	es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ĥ	H	ha (dengan garis dibawah)
خ	kha <sup>h</sup>	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	ze (dengan titik diatas)
ر	ra <sup>h</sup>	R	Rr
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	šad	S	es (dengan garis dibawah)
ض	d <sup>h</sup> ad	D	de (dengan garis dibawah)
ط	ta	T	te (dengan garis dibawah)
ظ	Ža	Z	zet (dengan garis dibawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el

م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	W
هـ	ha'	H	Ha
ء	hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

### B. Konsonan Rangkap karena syaddah ditulis rangkap

عدة	ditulis	'iddah
-----	---------	--------

### C. Ta'marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h.

حكمة	ditulis	Hikmah	Ditulis	jizyah
------	---------	--------	---------	--------

(ketentuan ini tidak diberlakukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, shalat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

1. Bila diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan ke dua itu terpisah, maka ditulis dengan h

كرامة لأولياء	Ditulis	karâmah al-auliyâ
---------------	---------	-------------------

2. Bila ta'marbutah hidup atau dengan rakaat, *fathah* atau *kasrah* atau *dommah* ditulis dengan t

زكاة الفطر	Ditulis	zakât al-fiṭr
------------	---------	---------------

### D. Vokal Pendek

َ	Fathah	Ditulis	a
ِ	Kasrah	Ditulis	i
ُ	Dammah	Ditulis	u



### E. Vokal Panjang

1.	Fathah + alif	Ditulis	a
	جا هلية	Ditulis	Jâhiliyah
2.	Fathah + ya' mati	ditulis	a
	تنس	ditulis	Tansa
3.	Kasrah + ya' mati	ditulis	i
	كر يم	ditulis	karîm
4.	Dammah + wawu mati	ditulis	u
	فر و ض	ditulis	Furûd

### F. Vokal Rangkap

1.	Fathah + ya' mati	ditulis	ai
	بينكم	ditulis	Bainakum
2.	Fathah + wawu mati	ditulis	au
	قول	ditulis	qaul

### G. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan apostof

أأنتم	Ditulis	a'auntum
أعدت	Ditulis	u'iddat

### H. Kata Sandang alif + lam

1. Bila diikuti huruf qomariyah

ألقيا س	Ditulis	al-qiyâs
---------	---------	----------

2. Bila diikuti huruf syamsiyah ditulis dengan menggunakan huruf syamsiyah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya

السماء	ditulis	as-samâ
--------	---------	---------

### I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya

ذوي الفروض	Ditulis	zawi al-furûd
------------	---------	---------------

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil'alamin, puji syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT, karena dengan rahmat dan karunia-Nya penulis masih diberi kesempatan untuk menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis *Survival Strategy* Pedagang Kaki Lima Pasar *Sunday Morning* Purwokerto pada Masa Pandemi Covid-19”. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah menunjukkan kepada kita jalan yang lurus berupa ajaran agama Islam yang sempurna dan menjadi anugerah serta rahmat bagi seluruh alam semesta.

Skripsi ini tidak dapat terselesaikan tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Banyak pihak yang memberikan dorongan yang sangat luar biasa kepada penulis. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang berperan dalam penyusunan skripsi ini:

1. Rektor UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, Dr. K.H. Moh. Roqib, M.Ag. beserta jajarannya.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M. Ag.
3. Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, Yoiz Shofwa Shafrani, M.Si.
4. Koordinator Prodi Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, Dewi Laela Hilyatin, M.S.I.
5. Penasihat Akademik Jurusan Ekonomi dan Keuangan Islam Program Studi Ekonomi Syari'ah kelas C Tahun 2018, Drs. Atabik, M.Ag.
6. Ubaidillah, S.E, M.E.I. selaku pembimbing yang senantiasa sabar dan terus memberikan bimbingan sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan.
7. Seluruh dosen pengajar yang telah menyalurkan ilmunya kepada penulis sehingga dapat membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Aris Nurohman, selaku Kepala Perpustakaan yang telah memberikan kemudahan kepada penulis untuk memanfaatkan fasilitas dalam proses penyelesaian skripsi ini.

9. Sulasih, S.E, M.Si. yang telah memberikan bimbingan awal dalam penyusunan judul dan kontribusinya dalam meminjamkan buku untuk membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
10. Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Banyumas Bagian Pasar, selaku pemberi izin penelitian di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto.
11. Penasihat dan Ketua Paguyuban beserta jajarannya, selaku pemberi izin dan dukungan dalam penelitian di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto.
12. Orang tua dan Keluarga yang telah memberikan dukungan berupa materi dan do'a yang tulus sehingga penulis dapat menyelesaikan studi strata 1 (satu) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
13. Nanang Fauzi, selaku *partner* yang telah mendukung dalam proses penyelesaian skripsi sehingga dapat membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
14. Teman-teman dan semua pihak yang tidak dapat penulis sebut satu persatu yang telah memberikan dukungan dalam dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis memohon maaf atas segala keluh kesah yang disampaikan kepada semua pihak. Semoga semua pihak yang telah memberikan dorongan, arahan, bimbingan, dan kebaikan dalam penyusunan skripsi ini di balas kebaikan yang lebih banyak oleh Allah SWT dari yang diberikan. Penulis juga mengucapkan terimakasih atas kritik dan saran yang membangun dalam rangka menuju penyempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan khususnya bagi pembaca.

Puwokerto, 14 April 2022



Nurya Uswatun Khasanah  
NIM. 1817201114

## DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	ii
ABSTRAK.....	iv
ABSTRACT.....	v
PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA.....	vi
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR BAGAN.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
<b>BAB I: PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang masalah.....	1
B. Definisi Operasional.....	6
1. <i>Survival Strategy</i> .....	6
2. Manajemen Strategi.....	6
3. Pedagang Kaki Lima.....	6
4. Pandemi Covid-19.....	6
C. Rumusan Masalah.....	7
D. Tujuan dan Manfaat.....	7
1. Tujuan Penelitian.....	7
2. Manfaat Penelitian.....	7
E. Sistematika Pembahasan.....	8
<b>BAB II: LANDASAN TEORI.....</b>	<b>9</b>
A. Landasan Teori.....	9
1. <i>Survival Strategy</i> .....	9
2. Manajemen Strategi.....	14



3. Pedagang Kaki Lima (PKL).....	20
4. Pandemi Covid-19.....	23
B. Kajian Pustaka .....	25
C. Landasan Teologis .....	31
<b>BAB III: METODE PENELITIAN.....</b>	<b>35</b>
A. Jenis Penelitian.....	35
B. Tempat dan Waktu.....	35
C. Sumber Data.....	36
D. Teknik Pengumpulan Data.....	36
E. Teknik Analisis Data.....	39
<b>BAB IV: PEMBAHASAN .....</b>	<b>41</b>
A. Sejarah Pasar <i>Sunday Morning</i> Purwokerto .....	41
B. Susunan Pengurus Paguyuban .....	42
C. Anggaran Dasar (AD) dan Anggaran Rumah Tangga (ART) Paguyuban Pasar <i>Sunday Morning</i> Purwokerto .....	43
D. Data Pedagang Kaki Lima Pasar <i>Sunday Morning</i> purwokerto .....	48
E. <i>Survival Strategy</i> Pedagang Kaki Lima Pasar <i>Sunday Morning</i> Purwokerto Pada Masa Pandemi Covid-19 .....	49
<b>BAB V: PENUTUP .....</b>	<b>64</b>
A. Kesimpulan .....	64
B. Saran .....	64
DAFTAR PUSTAKA .....	66
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	69
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	92

## DAFTAR BAGAN

Struktur Kepengurusan Paguyuban Sunday Morning Purwokerto .....	42
---	----



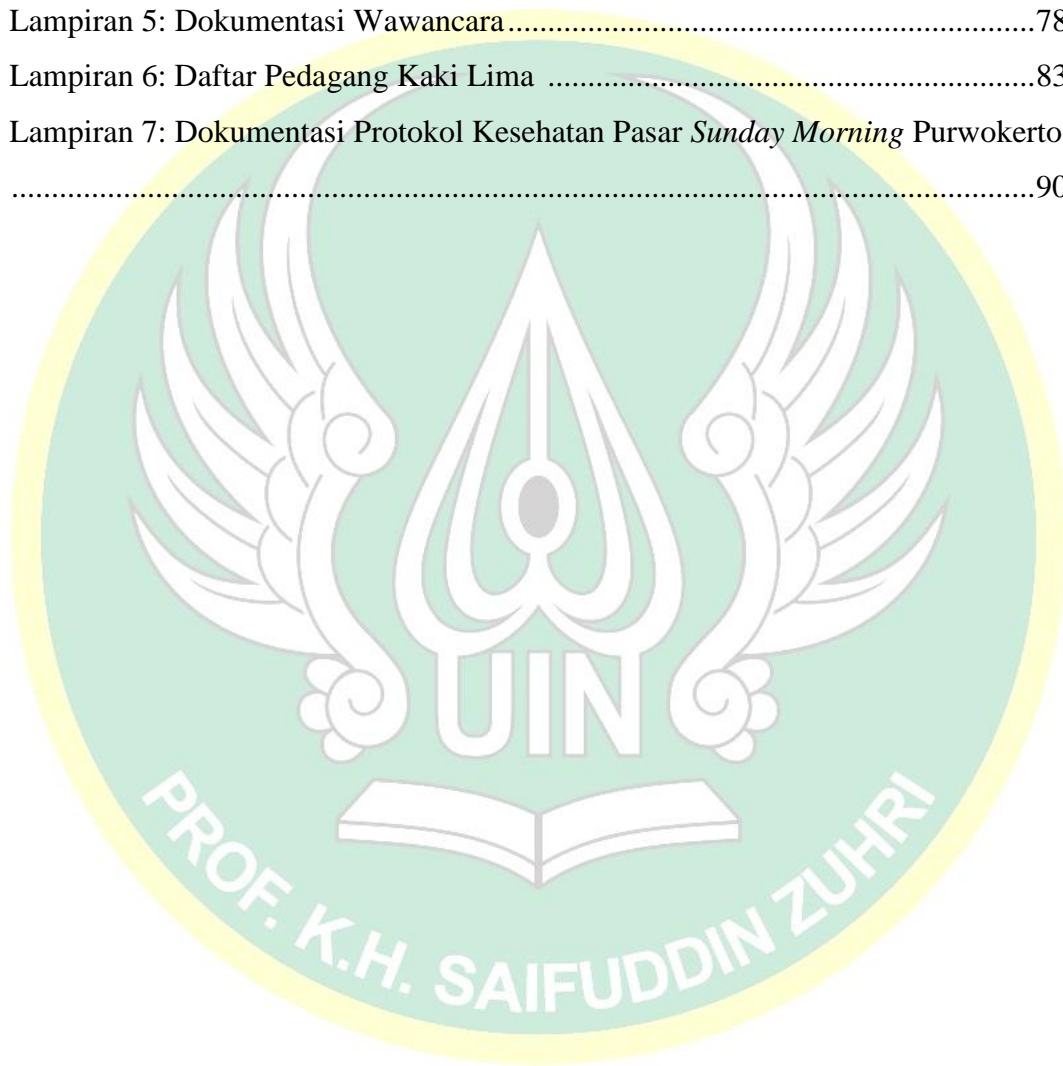
## DAFTAR TABEL

Tabel 1: Kemiskinan di Indonesia .....	1
Tabel 2: Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu .....	28
Tabel 3: Data Pedagang Sebelum Pandemi Covid-19 .....	48
Tabel 4: Data Pedagang Saat Pandemi Covid-19 .....	49



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Pedoman Wawancara .....	69
Lampiran 2: Hasil Wawancara .....	71
Lampiran 3: Surat Izin Observasi .....	76
Lampiran 4: Surat Izin Penelitian .....	77
Lampiran 5: Dokumentasi Wawancara.....	78
Lampiran 6: Daftar Pedagang Kaki Lima .....	83
Lampiran 7: Dokumentasi Protokol Kesehatan Pasar <i>Sunday Morning</i> Purwokerto .....	90





# BAB I PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang masalah

Kemiskinan merupakan masalah sosial yang bersifat global. Artinya, kemiskinan merupakan masalah yang dihadapi dan menjadi perhatian banyak orang di dunia ini. Meskipun dalam tingkatan yang berbeda, tidak ada satupun negara di dunia ini yang dapat terhindar dari kemiskinan termasuk Indonesia. Berikut adalah data kemiskinan Indonesia:

Tabel 1  
Kemiskinan di Indonesia

Tahun	Angka Kemiskinan		Presentase	
	Semester I (Maret)	Semester II (September)	Semester I (Maret)	Semester II (September)
2015	28,59 Juta Jiwa	28,51 Juta Jiwa	11,22%	11,13%
2016	28,01 Juta Jiwa	27,76 Juta Jiwa	10,86%	10,70%
2017	27,77 Juta Jiwa	26,58 Juta Jiwa	10,64%	10,12%
2018	25,95 Juta Jiwa	25,67 Juta Jiwa	9,82%	9,66%
2019	25,14 Juta Jiwa	24,79 Juta Jiwa	9,41%	9,22%
2020	26,42 Juta Jiwa	27,55 Juta Jiwa	9,78%	10,19%

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS)

Berdasarkan data di atas, kemiskinan di Indonesia mengalami fenomena penurunan yang konsisten sejak Tahun 2015 hingga akhir Tahun 2019. Pencapaian ini pertama sekali dalam sejarah Indonesia dan secara politis dinilai sebagai prestasi pembangunan yang luar biasa (Tarigan, et al., 2020). Namun, pada Tahun 2020 semester I mengalami kenaikan kembali akibat krisis yang

disebabkan oleh pandemi covid-19. Indonesia dinyatakan sebagai Negara yang terjangkit pandemi *Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2* (SARS-CoV-2) yang dikenal dengan covid-19 sejak hari Selasa tanggal 2 Maret 2020 (Fadli, 2021). Pandemi Covid-19 Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pandemi adalah wabah yang menjangkit di mana-mana dan mencakup wilayah geografis yang luas pada waktu yang bersamaan. *Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2* (SARS-CoV-2) adalah virus baru yang menginfeksi saluran pernafasan orang yang terinfeksi, umumnya dikenal sebagai Covid19. Virus ini dapat berakibat fatal, terutama bagi orang-orang yang sebelumnya menderita penyakit pernapasan akan menderita sindrom gangguan pernapasan akut, meskipun telah dinyatakan sembuh dari virus tersebut. Gejala yang muncul jika terkena covid-19 adalah pusing, gangguan pada indera penciuman dan perasa (Wahidah, et al., 2020).

Kehadiran pandemi covid-19 berdampak besar bagi perekonomian Indonesia. Menurut Saiful, terungkap dalam *talkshow virtual* Radio Muara Jakarta 2021, ada tiga dampak dari pandemi covid-19 yang mengancam perekonomian di Indonesia. Dampak yang pertama, mengakibatkan lemahnya daya beli rumah tangga yang menyebabkan penurunan terhadap perekonomian di Indonesia. Perekonomian akan naik apabila daya beli masyarakatnya tinggi. Dampak yang kedua, menciptakan ketidakpastian pandemi kapan akan berakhir, sehingga menyebabkan turut melemahnya bidang investasi yang berimplikasi pada keberhentian suatu usaha. Dampak yang ketiga, melemahnya perekonomian Indonesia yang mengakibatkan harga komoditas turun (Chairul, 2021).

Kebijakan pembatasan aktivitas sosial akibat pandemi covid-19 menyebabkan ruang gerak ekonomi menyempit. Banyak para pekerja yang dirumahkan akibat adanya pembatasan jumlah pekerja yang beraktivitas di perusahaan. Hal tersebut mengakibatkan kegiatan ekonomi hampir terhenti total. Berdasarkan Badan Pusat Statistik pada periode Agustus 2020, jumlah angka pengangguran meningkat 2,67 juta orang. Dengan demikian, jumlah angkatan

kerja di Indonesia yang menganggur menjadi sebesar 9,77 juta orang. Pandemi Covid-19 menyebabkan tingkat pengangguran terbuka (TPT) yang berhasil ditekan dari angka 5,23 persen menjadi 7,07 persen. Peningkatan TPT terjadi karena meningkatnya jumlah angkatan kerja per Agustus 2020 dari 2,36 juta orang menjadi 138,22 juta orang, namun terjadi penurunan jumlah penduduk yang bekerja (Fauzia, 2021).

Penduduk Indonesia lebih banyak bekerja di sektor informal. Hal ini berdasarkan data yang disajikan Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2020 yaitu sebesar 60% (Elisabeth, 2021). Sektor informal termasuk di dalamnya pedagang kaki lima yaitu orang atau kelompok ekonomi lemah yang menjual kebutuhan sehari-hari, makanan atau jasa dengan modal yang relatif kecil, memiliki modal atau modal pinjaman dari pihak lain, yang menjual di tempat terlarang atau tidak (Desthiani, 2019).

Gelora Olah Raga (GOR) Satria Purwokerto yang berada di Jl. Prof. Dr. Suharso No. 99, Purwokerto merupakan salah satu tempat yang menjadi pusat perdagangan para pedagang kaki lima. Setiap hari Minggu kawasan Gor Satria dijadikan sebagai kawasan bebas kendaraan (*car free day*) karena banyak dikunjungi masyarakat untuk melakukan olahraga dan banyak pedagang yang berdatangan untuk menjajakan barang dagangannya secara kaki lima. Masyarakat Purwokerto menyebut pusat perdagangan tersebut dengan Pasar *Sunday Morning* Purwokerto (Allam, et al., 2019).

Pasar *Sunday Morning* Purwokerto merupakan pasar yang diincar oleh berbagai pedagang yang di dalam maupun di luar Kabupaten Banyumas. Hal tersebut dikarenakan Pasar *Sunday Morning* Purwokerto merupakan pasar yang ramai pengunjung dan dapat memberikan *profit* yang cukup tinggi bagi para pedagang. Bahkan para pedagang yang sudah tergabung dalam paguyuban tidak ingin keluar paguyuban dan kecanduan untuk terus berdagang di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto (Adiatmo, 2021).

Berdasarkan wawancara dengan para pedagang kaki lima (PKL) di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto, terdapat berbagai motif untuk berdagang seperti,

untuk mempertahankan hidupnya, membantu ekonomi keluarga dan ada yang hanya untuk mengisi waktu luang. Bagi para pedagang yang memiliki tujuan untuk mempertahankan hidupnya dan membantu ekonomi keluarga, mereka menetap membuka lapak di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto. Namun, bagi para pedagang yang hanya mengisi waktu luang, mereka tidak menetap membuka lapak di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto dan biasanya tidak tergabung dalam paguyuban (PKL, 2021).

Pasar *Sunday Morning* Purwokerto terdapat empat paguyuban yaitu paguyuban papagorsa pagi, paguyuban papagorsa malam, paguyuban gor timur, dan paguyuban *sunday morning*. Paguyuban memiliki beberapa tugas dan fungsi, tugasnya yaitu melakukan penertiban, penarikan uang kas dan melaksanakan kegiatan sosial apabila salah satu pedagang di paguyuban tersebut terkena musibah. Sedangkan fungsinya untuk menjaga keamanan dan kenyamanan para pedagang. Pasar *Sunday Morning Purwokerto* selain mempunyai paguyuban juga dinaungi oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Banyumas di bawah pimpinan Kepala Bagian pasar (Adiatmo & Boim, 2022). Pedagang kaki lima (PKL) yang masuk diantara keempat paguyuban tersebut, yang paling terdampak pandemi covid-19 adalah para pedagang kaki lima (PKL) paguyuban *sunday morning*. Hal tersebut dikarenakan pedagang kaki lima (PKL) yang di luar paguyuban *sunday morning* merupakan pedagang tetap dan sudah mendapatkan lapak yang tetap (Wulan & Adiatmo, 2021).

Berdasarkan data dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Banyumas yang dikunci sejak tahun 2018, jumlah pedagang kaki lima di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto telah mencapai 759 pedagang. Walaupun data pedagang kaki lima sudah terkunci, masih banyak pedagang kaki lima (PKL) baru di luar paguyuban yang mendaftar pada paguyuban *sunday morning*, bahkan ada beberapa pedagang kaki lima yang berasal dari luar Kabupaten Banyumas. Akan tetapi, pada saat pandemi covid-19 sementara menolak pedagang kaki lima yang berasal dari luar Kabupaten Banyumas untuk mengurangi penyebaran covid-19.



Peraturan bagi pedagang baru, untuk yang mendaftar akan diterima jika ada lapak yang kosong. Namun, jika lapak penuh, maka pedagang tersebut dilarang berjualan di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto. Hal tersebut menunjukkan bahwa Pasar *Sunday Morning* Purwokerto merupakan tempat yang diincar oleh para pedagang kaki lima untuk menjajakan dagangannya. Semakin bertambahnya pedagang akan semakin ketat persaingannya. Apalagi dalam kondisi pandemi covid 19 yang memberikan berbagai ancaman kepada para pedagang akibat pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat (PPKM). Para pedagang kaki lima (PKL) di Pasar *sunday morning* sangat terdampak pandemi covid-19. Pasar *Sunday Morning* Purwokerto pernah diberhentikan sementara akibat pengeluaran Peraturan Pemerintah Daerah untuk menekan angka pasien covid-19 yang sedang tinggi. Oleh sebab itu, banyak pedagang yang kehilangan salah satu sumber pendapatan yang berasal dari penjualan di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto. Bahkan ketika Pasar *Sunday Morning* beroperasi kembali, banyak pedagang yang tidak dapat berjualan kembali akibat kerugian yang menimpanya (Adiatmo, et al., 2021).

Beberapa pedagang di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto juga menyampaikan bahwa pandemi covid-19 benar-benar menghancurkan pendapatan penjualan karena bagi mereka pendapatan di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto sangat membantu perekonomian keluarga. Selain itu, menyebabkan lapak penjualan semakin menyempit akibat penjagaan jarak antar pedagang, dan harus memenuhi peraturan selama pandemi covid-19 (PKL, 2021).

Toto Adiatmo selaku ketua paguyuban *sunday morning* menyampaikan bahwa terdapat perubahan data jumlah pedagang kaki lima (PKL) di Pasar *Sunday Morning* purwokerto saat pandemi covid-19. Saat ini jumlah pedagang kaki lima (PKL) masih berada di angka 451 atau sekitar 60%. Hal tersebut menandakan bahwa walaupun dampak pandemi covid-19 begitu besar, masih lebih banyak pedagang yang dapat *survive* saat pandemi covid-19. Oleh karena itu, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Analisis *Survival Strategy* Pedagang Kaki Lima Pasar *Sunday Morning* Purwokerto Pada

Masa Pandemi Covid-19”

## **B. Definisi Operasional**

Untuk menghindari kerancuan dalam penelitian ini, maka peneliti akan mendefinisikan dan memberikan batasan istilah dari judul penelitian sebagai berikut:

### **1. *Survival Strategy***

Suharto menyebutkan bahwa *Survival Strategy* adalah kemampuan seseorang untuk menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi masalah yang melingkupi hidupnya (Handoyo & Setiawan, 2018).

### **2. Manajemen Strategi**

Manajemen strategi menurut David, 2002 merupakan seni dan ilmu untuk dan ilmu untuk perumusan, pengimplementasian dan pengevaluasian keputusan lintas fungsional yang dapat mewujudkan organisasi mampu mencapai tujuannya. Berdasarkan pemahaman tersebut, ruang lingkup manajemen strategi untuk mencapai tujuan perusahaan dimulai dari proses perumusan hingga pengevaluasian. Bukan hanya satu bagian dari perusahaan, tetapi juga lintas fungsional seperti karyawan atau anggota di berbagai tingkatan perusahaan atau organisasi (Nilasari, 2014).

### **3. Pedagang Kaki Lima**

Menurut Kartini Kartono (1980: 4), pedagang kaki lima merupakan orang atau kelompok yang menjual kebutuhan pokok, makanan atau jasa dengan modal yang relatif kecil, memiliki modal, atau meminjam modal dari orang lain, dan menjualnya di tempat-tempat terlarang maupun tidak (Desthiani, 2019).

### **4. Pandemi Covid-19**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pandemi merupakan wabah yang menjangkit di mana-mana dan mencakup wilayah geografis yang luas pada waktu yang bersamaan. *Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2* (SARS-CoV-2) adalah virus baru yang

menginfeksi saluran pernafasan orang yang terinfeksi, umumnya dikenal sebagai Covid-19.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan pada latar belakang masalah yang telah dipaparkan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana *survival strategy* yang dilakukan oleh pedagang kaki lima Pasar *Sunday Morning* Purwokerto pada masa pandemi covid-19?

### **D. Tujuan dan Manfaat**

#### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pada rumusan masalah yang telah dipaparkan, maka tujuan penelitian ini yaitu untuk mengidentifikasi *survival strategy* yang dilakukan oleh pedagang kaki lima Pasar *Sunday Morning* Purwokerto pada masa pandemi covid-19.

#### **2. Manfaat Penelitian**

##### **a. Manfaat Teori**

- 1) Penelitian ini digunakan untuk mengetahui kontribusi teori terkait dengan *survival strategy*.
- 2) Penelitian ini sebagai media pembelajaran bagi peneliti untuk mengetahui *survival strategy* yang dilakukan oleh pedagang kaki lima di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto pada masa pandemi covid-19.
- 3) Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai wawasan dan referensi oleh peneliti yang akan melakukan penelitian serupa.

##### **b. Manfaat Praktis**

- 1) Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi para PKL Pasar *Sunday Morning* khususnya dan para pedagang pada umumnya untuk tetap *survive* pada masa pandemi covid-19.
- 2) Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi untuk mengelola Pasar *Sunday Morning* ke arah yang lebih baik.

## E. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan mempelajari dan memahami skripsi ini, maka perlu dijelaskan bahwa skripsi ini terdiri dari tiga bagian yaitu bagian awal, bagian utama, dan bagian akhir.

Pada bagian awal skripsi ini berisi halaman judul, halaman pernyataan keaslian, halaman pengesahan, halaman nota pembimbing, abstrak dan kata kunci, halaman persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar bagan, tabel, dan daftar lampiran.

Bagian utama skripsi ini memuat pokok-pokok permasalahan yang termuat dalam bab I sampai bab IV sebagai berikut:

1. **BAB I** merupakan pendahuluan yang berisikan secara singkat latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.
2. **BAB II** merupakan tinjauan pustaka yang berisikan landasan teori yang digunakan sebagai dasar penelitian, kerangka penelitian.
3. **BAB III** merupakan metodologi penelitian yang berisi tentang jenis penelitian, waktu dan tempat penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan alat analisis data.
4. **BAB IV** merupakan hasil dari pembahasan yang berisi tentang pembahasan dan analisis data dalam penelitian yang penulis lakukan.

Bagian akhir skripsi ini memuat penutup yang berisi tentang kesimpulan dan saran. Bagian akhir dari skripsi ini di dalamnya akan disertakan daftar pustaka, lampiran-lampiran yang mendukung dan daftar riwayat hidup



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. *Survival Strategy***

Kemiskinan dikonseptualisasikan oleh kebanyakan orang dengan cara yang sering dikaitkan dengan aspek ekonomi. Namun pada kenyataannya, kemiskinan mencakup berbagai aspek material, sosial, budaya, kelembagaan dan struktural. Piven dan Cloward (1993) dan Swanson (2001) menemukan bahwa kemiskinan dikaitkan dengan kekurangan materi, pendapatan rendah, dan adanya kebutuhan sosial. Deskripsinya adalah sebagai berikut:

- a. Kekurangan materi, dalam konteks ini kemiskinan dijelaskan oleh kekurangan barang-barang yang dibutuhkan dalam kehidupan sehari-hari dan hal-hal seperti makanan, pakaian dan perumahan. Kemiskinan dipahami sebagai suatu keadaan dimana masyarakat kesulitan untuk mendapatkan barang-barang pokok.
- b. Rendahnya penghasilan, berpenghasilan tinggi dan berpenghasilan rendah biasanya dikaitkan dengan garis kemiskinan yang berbeda di berbagai negara. Bank Dunia menyatakan bahwa seseorang dianggap miskin jika pendapatannya kurang dari US\$2 sehari. Dalam (Suharto, 2007), Badan Pusat Statistik (BPS) Indonesia telah menetapkan garis kemiskinan berdasarkan “pengeluaran”. Ini adalah perkiraan pendapatan individu untuk memenuhi kebutuhan minimum yang diukur dalam asupan kalori (2.100 kalori) untuk dapat bertahan hidup.
- c. Kesulitan dalam memenuhi kebutuhan sosial seperti pengucilan sosial, ketergantungan, dan ketidakmampuan untuk berpartisipasi dalam masyarakat. Kemiskinan dalam pengertian ini dipahami sebagai keadaan kurangnya kesejahteraan sosial dan buruknya akses terhadap fasilitas kesejahteraan sosial seperti fasilitas pendidikan, kesehatan dan informasi.

Oleh karena itu, kemiskinan pada hakikatnya mengacu pada

kesengsaraan dan ketidakberdayaan yang dialami seseorang karena tidak dapat memenuhi kebutuhan hidup atau karena negara atau masyarakat tidak dapat memberikan perlindungan sosial kepada warganya. Oleh karena itu, diperlukan suatu strategi mempertahankan hidup yang disebut dengan *survival strategy* (Suharto, 2013).

Menurut Snel dan Staring, *survival strategy* adalah serangkaian tindakan yang dilakukan oleh individu atau kelompok masyarakat miskin secara sosial ekonomi untuk meningkatkan pendapatan alternatif guna memenuhi kebutuhan sehari-hari. Langkah-langkah ini diambil untuk membatasi pengeluaran dan menghasilkan pendapatan tambahan untuk mendanai berbagai kebutuhan dasar seperti makanan, pakaian dan tempat tinggal. Selain itu, bertujuan untuk memastikan bahwa status sosial ekonomi individu dan rumah tangga miskin tidak berada di bawah standar kesejahteraan masyarakat sekitar.

Yusuf Bangura (1994:790791) menyatakan bahwa *survival strategy* adalah cara individu dan rumah tangga “biasa” mengatur dirinya untuk hidup. Upaya-upaya tersebut sangat dipengaruhi oleh jaringan sosial yang meliputi posisi individu atau kelompok dalam struktur sosial, nilai dan kepercayaan masyarakat, sistem kepercayaan yang dipilih, keahlian dalam memobilisasi sumber daya dalam keluarga, tingkat keahlian, kekayaan dan hubungan politik, jenis pekerjaan, status gender, dan motivasi pribadi. Ia juga menyatakan bahwa kompleksitas siasat penanggulangan persoalan ini dapat mempengaruhi hubungan sosial yang terjadi.

Bangura (1994) menjelaskan bahwa bagian penting dari siasat menanggulangi permasalahan adalah hubungannya dengan perubahan dalam aktivitas yang menghasilkan pendapatan. Dengan kata lain bisa juga disebut dengan *multiple survival strategies* (strategi bertahan jamak). Konsep ini dimaknai sebagai rumah tangga yang cenderung memperoleh pendapatan dari berbagai sumber pendapatan. Hal tersebut dikarenakan satu sumber pendapatan terbukti tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Kegiatan seperti migrasi, subsistensi, kerja upahan atau berdasarkan komisi, dan bekerja sendiri di sektor pertanian atau informal perkotaan termasuk ke dalam strategi bertahan jamak (Setia, 2005).

Menurut White dalam Ibrahim dan Pure Baheram (2009), *survival strategy* merupakan strategi yang meminimalkan kebutuhan hidup untuk bertahan hidup. Menurut Suharto, *survival Strategy* merupakan kemampuan seseorang untuk menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi masalah yang melingkupi hidupnya (Handoyo & Setiawan, 2018).

Resmi Setia menyebutkan bahwa ada tiga strategi yang untuk dapat bertahan hidup seperti berikut:

a. Mengikat Sabuk lebih Kencang

Mengikat sabuk lebih kencang artinya mengupayakan penghematan dalam memenuhi kebutuhan dasar terutama pangan. Hal ini dilakukan untuk menekan biaya konsumsi dan mengatasi kekurangan uang tunai. Hal tersebut dikarenakan bagian terbesar dari upah dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan pangannya. Upaya "menggencangkan ikat pinggang" yang dilakukan adalah dengan mengurangi kualitas makanan seperti hanya makan nasi dan sejenis sayuran atau membeli makanan seperti bakwan, tempe goreng hingga bakso yang terbuat dari tepung kanji yang dengan mudah bisa diperoleh dari para pedagang keliling yang banyak berkeliaran di tempat tinggalnya. Apabila kondisi menjadi semakin sulit yaitu ketika mengalami pengurangan jam kerja atau PHK maka "ikat pinggang yang sudah ditarik kencang itu akan ditarik lebih kencang lagi". Beberapa rumah tangga hanya makan nasi saja atau ditambah dengan kerupuk, itu pun hanya dilakukan dua kali sehari. Penggantian bahan bakar juga dilakukan yaitu mengganti minyak tanah dengan kayu bakar.

b. Menggunakan Relasi atau Jaringan Sosial

Jaringan sosial merupakan strategi yang cukup efektif dalam membentahankan hidupnya. Salah satu hal yang dapat dilakukan oleh rumah tangga adalah berhutang kepada tetangga atau warung untuk

memenuhi kebutuhan pangan dalam kehidupan sehari-hari. Kebutuhan pangan menjadi sangat penting karena pemenuhannya tidak bisa ditunda.

c. Alternatif Substansi

Persoalan yang semakin sulit terjadi ketika memiliki tanggungan pendidikan anak yang biasanya lebih besar dari kebutuhan pangan sehari-hari. Untuk mengatasi hal tersebut, alternatif yang dapat dilakukan untuk bertahan hidup adalah mencari tambahan penghasilan. Untuk mengatasi kekurangan pendapatan, Hapid berusaha mencari tambahan penghasilan dengan mengantar orang nikah, berobat, dan berziarah ke tempat keramat serta aktif dalam masyarakat, menjadi ketua RW (mengurus KTP dan surat penting lainnya), dan anggota BPD (Badan Perwakilan Desa). Kegiatan yang dilakukannya tersebut, sebenarnya bukan kegiatan ekonomi yang bisa menghasilkan keuntungan materi. Namun, bisa membuka ruang bagi terbukanya peluang untuk mendapatkan uang.

Suharto (2009) menyebutkan bahwa ada tiga strategi bertahan hidup untuk mengatasi goncangan ekonomi seperti berikut:

a. Strategi Aktif

Strategi aktif adalah strategi yang dilakukan dengan cara mengoptimalkan seluruh potensi yang dimiliki oleh keluarga. Mengoptimalkan potensi keluarga dapat dilakukan dengan melakukan aktivitasnya sendiri, memperpanjang jam kerja, dan melakukan segala hal demi menambah penghasilannya.

b. Strategi Pasif

Strategi pasif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh individu dengan berusaha mengurangi pengeluaran uang. Strategi ini dapat dilakukan untuk meminimalisir hutang.

c. Strategi Jaringan

Strategi jaringan adalah strategi yang dilakukan untuk bertahan hidup dengan cara menjalin relasi, baik secara formal, ataupun dengan lingkungan sosial dan kelembagaannya. Usaha tersebut dapat dilakukan



dengan cara meminjam uang kepada tetangga, berhutang di warung atau toko, memanfaatkan program kemiskinan, maupun meminjam uang ke rentenir atau bank dan sebagainya (Umanailo, 2019).

Secara umum rumahtangga strategi *survival* yang paling merasakan kesulitan di masa krisis. Tetapi karena mereka telah terbiasa dalam kesulitan, krisis dianggap sebagai hal yang biasa dan disikapi dengan pasrah. Hal ini berbeda dengan rumah tangga akumulasi dan konsolidasi, krisis dirasakan sebagai hal yang berat dan sulit. Padahal mereka dalam kondisi yang lebih baik daripada rumahtangga *survival*. Ada beberapa fenomena yang menarik untuk dicermati sebagai berikut:

- a. Pertama, pendapatan rumahtangga *survival* memang di saat krisis, *income level* dan *income security* maupun status pekerjaan mereka bernilai negatif, tahun 2003 lebih merosot tinggi ketimbang tahun 1998. Pendapatan rumahtangga *survival* selama masa krisis tidak menentu, di samping karena sulit mendapatkan pekerjaan pada musim *paceklik*, banyak tenaga kerja yang terkena PHK pulang ke desa dan mau kerja serabutan.
- b. Kedua, keterlibatan tenaga kerja rumahtangga *survival* pada masa krisis tinggi, mengerahkan segenap tenaga anggota rumahtangga untuk bekerja. Jenis pekerjaan serabutan dan tidak memerlukan ketrampilan yang tinggi. Oleh karena itu, pendapatan rumahtangga *survival* tidak mencukupi kebutuhan hidup layak.
- c. Ketiga, kualitas makanan dan kesehatan juga rendah, mereka terbelenggu kesulitan meski untuk pemenuhan kebutuhan dasar sekalipun. Pengeluaran rumahtangga didominasi untuk kebutuhan primer berupa makanan dan kesehatan belaka.
- d. Keempat, investasi atau tabungan melorot, mereka tidak mampu menabung apalagi investasi berupa tidak kepemilikan lahan. Meski demikian, mereka tetap menyisihkan hasil pendapatannya untuk sumbangan sosial. Secara sosial, mereka tetap saja merasa wajib menyumbang bagi sanak saudara atau tetangga yang hajatan, walau harus

berhutang. Bagi rumahtangga yang betul-betul miskin, mereka menyumbang dalam bentuk tenaga sebagai pengganti sumbangan uang.

- e. Kelima, jaring pengaman sosial dan segala bentuk bantuan begitu berarti bagi rumahtangga *survival*. Mereka memperoleh bantuan, baik berupa program jaring pengaman sosial (JPS), maupun dari tetangga atau saudara dalam bentuk uang, barang maupun makanan serta uluran tenaga. Rumahtangga *survival* memperoleh prioritas untuk mendapatkan bantuan jaring pengaman sosial (JPS) dari pemerintah (Baiquni, 2007).

## 2. Manajemen Strategi

### a. Pengertian Manajemen Strategi

Manajemen strategi menurut David, 2002 merupakan seni dan ilmu untuk dan ilmu untuk perumusan, pengimplementasian dan pengevaluasian keputusan lintas fungsional yang dapat mewujudkan organisasi mampu mencapai tujuannya. Berdasarkan pemahaman tersebut, ruang lingkup manajemen strategi untuk mencapai tujuan perusahaan dimulai dari proses perumusan hingga pengevaluasian. Bukan hanya satu bagian dari perusahaan, tetapi juga lintas fungsional seperti karyawan atau anggota di berbagai tingkatan perusahaan atau organisasi (Nilasari, 2014).

### b. Fungsi manajemen strategi

Berdasarkan survei, sebuah perusahaan yang menerapkan manajemen strategi dapat mencapai keuntungan finansial yang lebih besar daripada perusahaan yang tidak menerapkan manajemen strategi. Hal ini dikarenakan perusahaan yang sudah menerapkan manajemen strategi dapat mengantisipasi berbagai ancaman yang akan muncul sebagai karena telah diidentifikasi ancamannya. Selain fungsi keuntungan finansial, Greenley menyampaikan ada beberapa fungsi manajemen strategi, antara lain:

- 1) Manajemen strategis memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi, memprioritaskan, dan menangkap peluang.
- 2) Manajemen strategi dapat memberikan pandangan yang objektif

tentang masalah manajemen.

- 3) Manajemen strategi dapat memberikan peningkatan koordinasi dan pengelolaan kegiatan dengan menghadirkan kerangka kerja.
- 4) Manajemen strategi dapat meminimalkan dampak dari perubahan kondisi.
- 5) Manajemen strategi dapat membuat keputusan bersama untuk mencapai tujuan perusahaan dengan lebih baik.
- 6) Manajemen strategi dapat lebih efektif mengalokasikan waktu dan sumber daya untuk melakukan pengidentifikasian peluang.
- 7) Manajemen strategi membutuhkan lebih sedikit sumber daya dan waktu untuk mengoreksi keputusan yang salah.
- 8) Manajemen strategi dapat menghasilkan kerangka kerja untuk komunikasi internal antar anggota.
- 9) Manajemen strategi dapat melakukan pengintegrasian tindakan individu ke dalam kinerja yang totalitas.
- 10) Manajemen strategi dapat menjadikan individu memiliki tanggungjawab dalam sebuah perusahaan.
- 11) Manajemen strategi dapat mendorong pemikiran yang lebih progresif.
- 12) Manajemen strategi dapat menimbulkan kerjasama, integrasi, dan keinginan untuk memecahkan masalah dan menangkap peluang.
- 13) Manajemen strategi dapat memunculkan etika yang lebih baik melalui perubahan.
- 14) Manajemen strategi dapat memberikan pembelajaran tentang tata kelola perusahaan.

#### c. Tingkatan Strategi

Strategi dapat dikategorikan berdasarkan tingkatan tertentu. Secara umum, ada tiga tingkatan strategi yaitu strategi korporasi, strategi bisnis, dan strategi fungsional. Strategi korporasi lebih mengarah kepada tujuan dibuatnya bisnis dan bagaimana perusahaan harus bertindak untuk mencapai tujuan tersebut. Strategi bisnis juga dikenal sebagai strategi

kompetitif. Strategi bisnis ini diperuntukkan bagi unit bisnis atau bagian dari perusahaan dengan pasar dan produk yang berbeda. Strategi tingkat terendah adalah strategi fungsional. Strategi fungsional adalah strategi yang diterapkan di tingkat departemen, seperti keuangan, sumber daya manusia, dan pemasaran. Berikut penjelasannya:

#### 1) Strategi Korporasi

Strategi korporasi atau disebut juga dengan strategi perusahaan adalah strategi yang dimiliki oleh perusahaan dan mencakup seluruh bisnis perusahaan. Strategi ini bertujuan untuk mendapatkan keunggulan kompetitif perusahaan dari berbagai unit bisnis yang dikelola perusahaan. Perusahaan yang telah maju biasanya memilih untuk mengekspansi dengan membangun unit bisnis lain. Berbagai strategi korporasi ditunjukkan di bawah ini:

a) Strategi diversifikasi, yaitu strategi yang bertujuan untuk membedakan perusahaan dari perusahaan yang sudah ada. Ada tiga jenis strategi diversifikasi sebagai berikut:

- i. Diversifikasi konsentrik, yaitu diversifikasi dengan menambahkan produk dan layanan baru, tetapi masih berkaitan secara luas.
- ii. Diversifikasi horizontal, yaitu sebuah metode diversifikasi dengan menambahkan produk atau jasa yang tidak terkait dengan produk sebelumnya tetapi untuk pelanggan yang sudah ada.
- iii. Diversifikasi konglomerat, yaitu diversifikasi di mana penambahan produk atau layanan yang tidak terkait dengan produk sebelumnya. Jenis diversifikasi ini berfokus pada peluang dan keuntungan, bukan pada kesamaan dengan produk yang lama. Target konsumennya pun merupakan konsumen baru. Misalnya, perusahaan kertas yang kemudian membuka toko kelontong.

b) Strategi integrasi adalah strategi dengan cara menggabungkan



perusahaan, seperti merger dan akuisisi. Ada dua jenis strategi integrasi sebagai berikut:

- i. Integrasi horizontal, yaitu berusaha mencari kepemilikan pada perusahaan pesaing. Usaha yang dapat dilakukan untuk mencapai kepemilikan pada perusahaan pesaing dapat melalui merger dan akuisisi perusahaan. Merger adalah transaksi antara dua perusahaan yang telah sepakat untuk berintegrasi ke dalam bisnis mereka atas dasar yang sama. Sedangkan akuisisi yaitu perusahaan mengambil alih kepemilikan perusahaan pesaing dan mengendalikannya secara penuh dengan cara membelinya.
  - ii. Integrasi vertikal, menurut Jauch dan Glueck (1995), integrasi vertikal adalah strategi yang memperluas atau mempersempit batas-batas perusahaan, terutama pembatasan pada fungsi yang dilakukan. Ada dua jenis integrasi yaitu integrasi ke depan dan integrasi ke belakang. Integrasi ke depan berarti bahwa perusahaan menjadi pemilik distributor atau pengecer yang menjual produknya. Contoh integrasi ini adalah penerbit buku yang memiliki toko buku sendiri dan tidak lagi bergantung pada distributor. Integrasi ke belakang adalah perusahaan mencari kepemilikan pemasok bahan baku produknya. Contoh integrasi ke belakang adalah perusahaan minuman jeruk yang membeli kebun jeruk untuk memenuhi bahan baku buah jeruk.
- c) Alternatif strategi

Selain strategi diversifikasi dan integrasi, ada strategi alternatif lain yang dapat dipilih oleh perusahaan untuk dijalankan oleh suatu perusahaan. Jauch dan Glueck (1995) menyatakan bahwa ada empat alternatif strategi yang dapat diterapkan perusahaan. Strategi ini meliputi:

- i. Strategi stabilitas, yaitu jenis strategi yang diterapkan perusahaan dengan cara memenuhi kebutuhan masyarakat dengan

menyediakan produk atau layanan yang mempertahankan posisi perusahaan.

- ii. Strategi ekspansi, yaitu strategi perluasan pasar perusahaan. Perluasan pasar dilakukan untuk menarik konsumen baru yang dapat meningkatkan penjualan.
- iii. Strategi penciutan, yaitu memungkinkan perusahaan untuk mengecilkan bisnisnya dengan mengurangi pengembangan produk dan pangsa pasar. Strategi ini dapat berupa menjual aset, menutup bisnis yang tidak menguntungkan, atau menghentikan produksi produk tertentu. Saat terjadi krisis, strategi penciutan ini biasanya ditempuh oleh perusahaan yang terkena dampak krisis dan sulit untuk diatasi.
- iv. Strategi kombinasi, yaitu strategi dengan cara mengkombinasikan beberapa strategi, terutama strategi pengurangan dan penambahan produk baru. Produk lama yang ternyata tidak menguntungkan dapat dihentikan, tetapi tidak berhenti di tahap tersebut. Perusahaan berusaha mencari produk baru yang lebih menguntungkan. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan kapasitas dan meningkatkan efisiensi.

## 2) Strategi Bisnis

Strategi bisnis adalah strategi yang posisinya berada di bawah strategi korporasi. Strategi ini dilakukan oleh pihak manajerial yang menjalankan bisnis. Unit bisnis ini adalah penghubung antara tingkat strategi korporasi dan tingkat strategi fungsional. Jika strategi korporasi adalah salah satu yang dapat berdampak langsung pada seluruh perusahaan, maka strategi bisnis hanya berlaku untuk pasar produk tertentu. Perusahaan perlu melakukan hal-hal yang berbeda dari pesaing mereka untuk membuat perbedaan dalam posisi relatif mereka. Porter mengungkapkan tentang strategi generik pada tahun 1991. Strategi generik terdiri dari lima jenis strategi. Kelima strategi ini digabungkan

ke dalam strategi tingkat bisnis. Kelima strategi tersebut adalah sebagai berikut:

- a) Strategi keunggulan biaya, yaitu strategi yang menuntut perusahaan untuk dapat memproduksi barang dengan biaya serendah mungkin. Sampai ke tangan konsumen. Tentunya hal ini tidak boleh mengabaikan kualitas produk dan standar pelayanan yang harus diberikan oleh perusahaan.
- b) Strategi pembeda, yaitu strategi di mana perusahaan harus menawarkan produk yang unik. Tidak hanya asal unik, tetapi keunikannya dapat menarik pelanggan, sehingga membuat pelanggan harus membelinya bahkan dengan harga yang tinggi.
- c) Strategi biaya rendah yang terfokus, yaitu sebuah strategi yang menuntut perusahaan untuk menjual produk mereka dengan biaya yang rendah hanya di pasar tertentu. Cara untuk dapat melakukannya adalah dengan menargetkan pembeli sehingga biaya distribusi juga menjadi lebih murah.
- d) Strategi pembeda yang terfokus, yaitu strategi dengan menciptakan produk unik untuk pasar tertentu. Hal tersebut dikarenakan biasanya keunikan suatu produk akan memberikan harga yang lebih tinggi, terutama untuk konsumen tertentu.
- e) Strategi biaya rendah atau pembedaan integrasi, yaitu perusahaan menawarkan produk terdiferensiasi dan juga menggunakan biaya yang rendah. Terkadang, produk yang berbeda atau produk unik dapat dikembangkan dengan biaya lebih rendah daripada produk umum.

### 3) Strategi Fungsional

Strategi fungsional adalah strategi yang posisinya berada di bawah strategi korporasi dan bisnis. Strategi fungsional adalah strategi dasar yang diterapkan pada fungsi-fungsi perusahaan. Masing-masing fungsi tersebut saling terkait dan tidak dapat berdiri sendiri. Selain pengembangan dalam setiap fungsi, diperlukan koordinasi antar fungsi

tersebut. Strategi fungsional dibagi berdasarkan fungsi perusahaan. Fungsi perusahaan meliputi fungsi pemasaran, fungsi keuangan, fungsi operasional, fungsi sumber daya manusia, dan fungsi riset atau penelitian dan pengembangan.

- a) Strategi pemasaran, yaitu strategi yang dapat dilaksanakan dengan memperluas penjualan kepada konsumen baru, melakukan penetrasi pasar dan mempertahankan pangsa pasar.
- b) Strategi keuangan, yaitu strategi yang dapat dilaksanakan dengan melakukan pinjaman jangka pendek, pinjaman jangka panjang, pemodaln ekuitas, pemodaln ulang, dan kebijakan dividen.
- c) Strategi sumber daya manusia, yaitu strategi yang dapat dilaksanakan melalui rekrutmen dan penelitian, penilaian dan manfaat.
- d) Strategi penelitian dan pengembangan dan operasional, yaitu strategi yang dapat diimplementasikan dengan penelitian dan pengembangan, teknologi, kemampuan operasional, material dan perlengkapan, kualitas dan produktivitas (Nilasari, 2014).

### **3. Pedagang Kaki Lima (PKL)**

Pemerintah Daerah Kabupaten Banyumas telah menetapkan Peraturan Daerah Kabupaten Banyumas nomor 3 Tahun 2016 tentang Pemberdayaan dan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Dalam peraturan daerah ini, UMKM didefinisikan sebagai berikut :

- a. Usaha mikro, yaitu usaha produktif milik perseorangan atau badan usaha yang memenuhi standar usaha mikro yang diatur dalam peraturan daerah ini.
- b. Usaha kecil, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan yang bukan merupakan cabang perusahaan yang dimiliki, dikelola, atau menjadi bagian secara langsung atau tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur



dalam peraturan daerah ini.

- c. Usaha menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan yang bukan merupakan cabang perusahaan yang dimiliki, dikelola, atau menjadi bagian secara langsung atau tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam peraturan daerah ini.

Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) tercantum pada Pasal 15 Peraturan Daerah Kabupaten Banyumas Nomor 3 Tahun 2016 tentang Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Kriteria skala usaha didasarkan pada dua kriteria yaitu nilai aset dan penjualan. Kriteria tersebut dijelaskan secara rinci sebagai berikut:

a. Kriteria Usaha Mikro

- 1) Kekayaan bersih yang dimiliki maksimal sebesar Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan untuk keperluan usaha.
- 2) Hasil penjualan tahunan yang dimiliki maksimal sebesar Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah)

b. Kriteria Usaha Kecil

- 1) Kekayaan bersih yang dimiliki di atas Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) hingga paling banyak sebesar Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan untuk keperluan usaha.
- 2) Hasil penjualan tahunan yang dimiliki di atas Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) hingga paling banyak sebesar Rp 2.500.000.000,- (dua miliar lima ratus juta rupiah).

c. Kriteria Usaha Menengah

- 1) Kekayaan bersih yang dimiliki di atas Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) hingga paling banyak sebesar Rp 10.000.000.000,- (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan untuk keperluan usaha.

- 2) Hasil penjualan tahunan yang dimiliki di atas Rp Rp 2. 500.000.000,- (dua miliar lima ratus juta rupiah) hingga paling banyak sebesar Rp 50.000.000.000,- (lima puluh miliar rupiah).

Berdasarkan pengertian dan kriteria usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), pedagang kaki lima (PKL) termasuk dalam kategori usaha mikro, yaitu usaha produktif yang dimiliki oleh perseorangan atau satu unit usaha. Menurut Kartini Kartono (1980:4), pedagang kaki lima merupakan orang atau kelompok yang menjual kebutuhan pokok, makanan atau jasa dengan modal yang relatif kecil, memiliki modal, atau meminjam modal dari orang lain, dan menjualnya di tempat-tempat terlarang maupun tidak. Kemudian, Yan Pieter Karafir menjelaskan bahwa PKL adalah pedagang kecil yang berjualan di tempat-tempat umum seperti pinggir jalan, taman kota, pertokoan dan pasar tanpa izin pemerintah (Desthiani , 2019).

Menurut Alma (2004: 78), Pedagang Kaki Lima (PKL) sebagai sektor informal memiliki tujuh ciri diantaranya:

- a. Usahanya tidak terorganisir secara baik.
- b. Usahanya tidak mempunyai surat izin untuk usaha.
- c. Kegiatan usahanya tidak teratur baik dari segi tempat usaha, jenis usaha, maupun jam kerja.
- d. Para pedagang menggerombol di trotoar dan pusat keramaian.
- e. Para pedagang menjual produk mereka dan menawarkannya kepada konsumen.
- f. Menggunakan teknologi yang sangat sederhana.
- g. Usahanya menggunakan modal yang relatif rendah, menjual produk sendiri atau produk milik orang lain (Hidayah, 2017).

Pedagang Kaki Lima (PKL) biasanya akan menjual barang atau jasa sesuai dengan aktivitas masyarakat sekitar tempat berjualan para pedagang kaki lima (PKL). McGee dan Yeung (1977: 8182) menyatakan bahwa ada beberapa jenis produk yang biasa dijual oleh pedagang kaki lima (PKL) sebagai berikut:

- a. Makanan bahan mentah dan setengah jadi, seperti ayam, sayur, buah, dan lain sebagainya.
- b. Makanan dan minuman siap konsumsi.
- c. Bukan makanan, seperti pakaian, hewan, obat-obatan.
- d. Jasa dalam bentuk pelayanan, seperti tukang semir sepatu, penjahit keliling, sol sepatu (Hariyani, 2021).

#### 4 Pandemi Covid-19

Pandemi Covid-19 Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pandemi adalah wabah yang menjangkit di mana-mana dan mencakup wilayah geografis yang luas pada waktu yang bersamaan. *Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2* (SARS-CoV-2) adalah virus baru yang menginfeksi saluran pernafasan orang yang terinfeksi, umumnya dikenal sebagai Covid-19. Virus ini dapat berakibat fatal, terutama bagi orang-orang yang sebelumnya menderita penyakit pernapasan akan menderita sindrom gangguan pernapasan akut, meskipun telah dinyatakan sembuh dari virus tersebut. Gejala yang muncul jika terkena covid-19 adalah pusing, gangguan pada indera penciuman dan perasa (Wahidah, et al., 2020).

Penyebaran covid-19 dari satu orang ke orang lain dapat terjadi dalam berbagai cara. Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) telah menyatakan bahwa ada beberapa cara covid-19 dapat menyebar sebagai berikut:

- a. Melalui Droplet

Penyebaran covid-19 dapat terjadi melalui droplet atau cairan ketika seseorang batuk, bersin, bernyanyi, berbicara, atau bernafas. Ketika melakukan hal tersebut, udara yang keluar dari hidung dan mulut mengeluarkan partikel kecil atau aerosol dari jarak dekat.

- b. Melalui udara

WHO mengakui bahwa covid-19 dapat menyebar melalui partikel-partikel kecil yang ada di udara setelah mendapatkan kritikan dari ratusan ilmuwan mengenai penyebaran virus covid-19.

- c. Melalui permukaan yang terkontaminasi

Penyebaran covid-19 dapat terjadi pada saat seseorang menyentuh permukaan yang kemungkinan telah terkontaminasi oleh virus yang berasal dari orang bersin atau batuk. Kemudian, orang tersebut menyentuh hidung, mulut, atau mata yang dapat menyebabkan berpindahnya virus tersebut.

d. Melalui limbah manusia

Menurut sebuah studi, penyebaran covid-19 dapat terjadi melalui limbah manusia yang telah terinfeksi virus tersebut. Partikel virus ini dapat ditemukan di urine dan feses. Namun, sampai saat ini WHO belum melaporkan dalam bentuk publikasi mengenai penyebaran covid-19 melalui limbah manusia dan bukan upaya transmisi utama virus. Selain melalui limbah manusia, penyebaran covid-19 juga dapat terjadi melalui darah dari ibu ke anak, hingga hewan ke manusia (Sarah, 2020)

Kehadiran pandemi covid-19 berdampak besar bagi perekonomian Indonesia. Menurut Saiful, terungkap dalam *talkshow virtual* Radio Muara Jakarta 2021, ada tiga dampak dari pandemi covid-19 yang mengancam perekonomian di Indonesia. Dampak yang pertama, mengakibatkan lemahnya daya beli rumah tangga yang menyebabkan penurunan terhadap perekonomian di Indonesia. Perekonomian akan naik apabila daya beli masyarakatnya tinggi. Dampak yang kedua, menciptakan ketidakpastian pandemi kapan akan berakhir, sehingga menyebabkan turut melemahnya bidang investasi yang berimplikasi pada keberhentian suatu usaha. Dampak yang ketiga, melemahnya perekonomian Indonesia yang mengakibatkan harga komoditas turun (Chairul, 2021).

Timbulnya sebuah permintaan yang masuk (*input*) dikarenakan produsen ingin memproduksi produk tertentu (*output*). Produsen ingin memproduksi karena munculnya sebuah permintaan dari hasil produksi tersebut. Permintaan akan muncul disebabkan oleh hal berikut:

- a. Sektor rumah tangga membutuhkan barang-barang konsumsi (*output*) dalam pemenuhan kebutuhan hidup rumah tangga.



b. Sektor rumah tangga mempunyai daya beli (uang) yang berasal dari penjualan jasa *input-input* yang mereka miliki kepada sektor produksi.

Sebaliknya, sektor produksi dapat membayar harga-harga penggunaan jasa input tersebut karena mendapatkan pembayaran dari hasil penjualan *outputnya* (Boediono, 1982). Berdasarkan pernyataan tersebut, dapat disimpulkan bahwa apabila daya beli masyarakat turun, akan menyebabkan permintaan turun dan produksi turut menurun. Sehingga, perlu adanya sebuah strategi bagi para produsen atau pedagang untuk tetap bertahan di saat pandemi covid-19 yang disebut dengan *survival strategy*.

## **B. Kajian Pustaka**

Menurut Nyoman Kutha Ratna dalam Prastowo, yang disebut dengan kajian pustaka yaitu bahan bacaan yang berhubungan dengan objek penelitian yang sedang dikaji secara khusus (Dahlan, 2021). Penulis menyajikan bahan bacaan yang sesuai dengan judul penelitian yang diangkat berupa “Analisis *Survival Strategy* Pedagang Kaki Lima Pasar *Sunday Morning* Purwokerto Pada Masa Pandemi Covid19”.

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Henzik Chasan El Syarif dalam skripsinya dengan judul “Strategi *Survival* yang dilakukan oleh Kelompok P2KL di Alun-alun Banyumas” menghasilkan kesimpulan bahwa Strategi *Survival* kelompok P2KL di Alun-Alun Banyumas, menggunakan strategi aktif yang berarti strategi memaksimalkan potensi keluarga, strategi pasif yang berarti strategi mengurangi pengeluaran dalam rumah tangga, dan strategi jaringan yang berarti strategi dengan memunculkan hubungan dengan orang baru. Selain ketiga strategi tersebut, ada beberapa strategi yang lain sebagai berikut:

1. Berintegrasi ke dalam kelompok dengan solidaritas mekanis untuk mengembangkan ketahanan kelompok sosial dan membangun kesadaran kolektif.
2. Pemanfaatan setiap sudut kota yang bernilai ekonomi merupakan program pengembangan pemanfaatan ruang sesuai dengan peraturan pemerintah.
3. Menjalani komunikasi yang baik, membangun kerukunan antar pedagang dan

membangun silaturahmi merupakan cara untuk menjalin kerjasama dan membangun kepercayaan antar sesama pedagang.

4. Tindakan pemerintah dengan berinisiasi dalam kebijakan aparat pemerintah untuk kepentingan masyarakat.

Pedagang kaki lima yang telah bergabung dengan kelompok P2KL, mereka melaksanakan iuran untuk kepentingan pembuatan acara yang dihadiri oleh orang banyak orang seperti do'a bersama yang menghadirkan kyai dan bershalawat bersama. Melalui acara tersebut diharapkan tidak hanya berkumpul tetapi dapat meraih keberkahan acaranya. Selain acara tersebut, kelompok P2KL juga melaksanakan acara untuk kemanusiaan seperti santunan kepada anak-anak yatim dan pemberian bantuan kepada anggotanya jika salah satu anggotanya terkena musibah. Kelompok P2KL melakukan kerjasama dengan pengamen dan penghibur pengunjung seperti kentongan dan pecinta reptile untuk beratraksi agar pengunjung tidak bosan. Kelompok P2KL juga bekerja sama dengan pemerintah setempat dengan tujuan agar para pedagang dapat berjualan secara leluasa di Alun-alun Banyumas.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Wan Laura Hardilawati dalam sebuah Jurnal Akuntansi dan Ekonomika dengan judul “Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid19” menghasilkan kesimpulan bahwa strategi bertahan yang dapat dilaksanakan pelaku UMKM adalah sebagai berikut:

1. Memanfaatkan media dengan berjualan melalui *e-commerce* dikarenakan masyarakat saat ini lebih suka berbelanja *online*.
2. Pemasaran produk melalui *digital marketing* dengan tujuan dapat menjangkau konsumen yang lebih banyak.
3. Peningkatan kualitas dan jenis produk serta kualitas pelayanan.
4. Melakukan *customer relationship marketing* untuk membangun kepercayaan konsumen dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Tuwis Hariyani dalam sebuah Jurnal Ekonomi Bisnis dengan judul “Strategi Pedagang Kaki Lima dalam Mempertahankan Usaha di Tengah Pandemi Covid19 (Studi pada PKL di

Lapangan Desa Karangrejo, Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri)” menghasilkan kesimpulan bahwa strategi bertahan yang dilakukan oleh PKL di Lapangan Desa Karangrejo pada saat pandemi covid-19 adalah melakukan perluasan pasar dengan cara online, menambah jumlah pekerja (pengiriman barang), menciptakan produk baru, dan bekerjasama dengan pengusaha lain terkait promosi.

Keempat, penelitian yang dilakukan oleh Dinna Febriani dalam sebuah JOMFISIP dengan judul “Strategi Bertahan Hidup Petani Jorong Sarilamak Nagari Sarilamak Kecamatan Harau Kabupaten Lima Puluh Kota” menghasilkan kesimpulan bahwa ada dua jenis skema bagi hasil yang digunakan oleh petani pemilik dan petani penggarap yaitu 50:50 atau  $\frac{1}{2} : \frac{1}{2}$  dan 25:75 atau  $\frac{1}{4} : \frac{3}{4}$ . Bagi hasil  $\frac{1}{2} : \frac{1}{2}$  bagian jika petani penggarap hanya melakukan pekerjaan dan modal ditanggung oleh petani pemilik. Sebaliknya, jika petani penggarap yang memberikan modal maka mendapatkan  $\frac{3}{4}$  bagian dan petani pemilik hanya menerima  $\frac{1}{4}$  bagian saja. Strategi aktifnya para petani penggarap adalah memanfaatkan anggota dalam keluarga untuk bekerja dan mencari pekerjaan paruh waktu untuk menambah penghasilan. Strategi pasifnya para petani penggarap adalah meminimalisir pengeluaran rumah tangga dan jika sakit lebih memilih pengobatan yang lebih murah melalui dokter atau bidan desa atau hanya membeli obat di warung. Strategi jaringannya para petani penggarap adalah dengan menggunakan jaringan sosial, yaitu tetangga dan pemilik petani, ketika mereka dalam kesulitan.

Kelima, penelitian yang dilakukan oleh M Chairul Basrun Umanailo dalam sebuah Jurnal Ekonomi dan Pertanian dan Agribisnis dengan judul “Strategi Bertahan Hidup Petani Padi di Gogo di Pulau Buru” menghasilkan kesimpulan bahwa petahi gogo menggunakan beberapa strategi untuk mengatasi keterbatasan seperti strategi nafkah ganda yang didukung oleh adanya sumber daya alam setempat dan strategi jaringan dengan sistem solidaritas yang ada di dalam masyarakat tersebut dengan kekuatan jaringan sosial serta kultur masyarakat setempat.

Keenam, penelitian yang dilakukan oleh Hanna Zulhijahyanti, dkk. dalam sebuah Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen dengan judul “Strategi Mempertahankan Hidup Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) di Masa Pandemi Covid-19” menghasilkan kesimpulan bahwa strategi yang tepat untuk menjaga keberlangsungan hidup suatu usaha kecil yaitu dengan memanfaatkan media sosial dan internet. Strategi bertahan untuk para UMKM dalam berbagai bidang termasuk pedagang kaki lima pada masa pandemi covid-19 ini yaitu dengan memanfaatkan berbagai media *facebook, instagram, whatsapp, telegram*, dan bergabung dengan usaha *online* seperti *shopee, go-food, dan grab-food*.

Tabel 2  
Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Henzikk Chasan El Syarif (2020)	Strategin <i>Survival</i> yang dilakukan oleh Kelompok P2KL di Alun-alun Banyumas .	Meneliti Strategi <i>survival</i> dan menggunakan objek pedagang kaki lima.	Tempat penelitian, yaitu Henzik Chasan El Syarif meneliti di Alun-Alun Banyumas dan Peneliti di Pasar <i>Sunday Morning</i> Purwokerto. Kemudian kondisi penelitian, yaitu di mana Henzik Chasan El Syarif meneliti sebelum pandemi covid-19 dan Peneliti meneliti pada saat pandemi covid-19.
2.	Wan Laura Hardilawati (2020)	Strategi Bertahan UMKM di Tengah	Meneliti strategi bertahan hidup,	Tempat penelitian, yaitu dimana Wan Laura Hardilawati secara menyeluruh/umum dan



		Pandemi Covid-19.	menggunakan objek yang sama karena pedagang kaki lima termasuk dalam UMKM, dan penelitian dalam kondisi pandemi covid-19.	Peneliti khusus di Pasar <i>Sunday Morning</i> Purwokerto.
3.	Tuwis Hariyani (2021)	Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Mempertahankan Usaha di Tengah Pandemi Covid-19 (Studi pada PKL di Lapangan Desa Karangrejo Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri)	Meneliti Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima di Masa Pandemi Covid-19.	Tempat penelitian, yaitu dimana Tuwis Hariyani di Lapangan Desa Karangrejo Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri dan peneliti di Pasar <i>Sunday Morning</i> Purwokerto. Waktu beroperasi, yaitu dimana Tuwis Hariyani merupakan PKL lapangan yang dapat berjualan setiap hari dan peneliti merupakan PKL Pasar <i>Sunday Morning</i> yang hanya berjualan di Hari Minggu.

4.	Dinna Febriani (2017)	Strategi Bertahan Hidup Petani Jorong Sarilamak Nagari Sarilamak Kecamatan Harau Kabupaten Lima Puluh Kota	Meneliti Strategi Bertahan Hidup	Objek Penelitian, yaitu Dinna Febriani meneliti Petani Penggarap dan Peneliti meneliti pedagang kaki lima. Kemudian kondisi penelitian, yaitu dimana Dinna Febriani meneliti sebelum masa pandemi covid-19 dan peneliti meneliti pada masa pandemi covid-19. Tempat penelitian, yaitu Dinna Febriani meneliti di Jorong Sarilamak Nagari Sarilamak Kabupaten Lima Puluh Kota Kecamatan Harau dan Peneliti di Pasar <i>Sunday Morning</i> Purwokerto.
5.	M Chairul Basrun Umanailo (2019)	Strategi Bertahan Hidup Petani Padi di Gogo di Pulau Buru	Meneliti Strategi Bertahan Hidup	Meneliti Petani Padi dan Peneliti meneliti pedagang kaki lima. Kemudian tempat penelitian, yaitu dimana M Chairul Basrun Umanailo di Pulau Buru dan peneliti di Pasar <i>Sunday Morning</i> Purwokerto. Serta kondisi penelitian, yaitu dimana M Chairul Basrun Umanailo meneliti sebelum masa pandemi covid-19 dan peneliti meneliti pada masa

				pandemi covid-19.
6.	Hanna Zulhijahyanti, dkk. (2021)	Strategi Mempertahankan Hidup Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) di Masa Pandemi Covid-19	Meneliti Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (PKL) di Masa Pandemi covid-19.	Tempat penelitian, yaitu dimana Hanna Zulhijahyanti, dkk. Secara umum dan Peneliti khusus di Pasar <i>Sunday Morning</i> Purwokerto.

### C. Landasan Teologis

Menurut Al-Qur'an, perdagangan adalah salah satu jenis pekerjaan yang diperintahkan oleh Allah SWT untuk mencari nafkah. Hal tersebut sesuai dengan Surah *An-Nisa'* ayat 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu” (An-Nisa’: 29).

Ayat tersebut mengungkapkan sesuatu yang di larang oleh Allah SWT yaitu memakan harta dengan cara yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka. Al Syaukani mengungkapkan dalam kitabnya *Fath Al-Qadir* bahwa arti batil yaitu “*ma laisa bihaqqin*” yang berarti segala sesuatu yang tidak benar. Batil memiliki bentuk yang sangat banyak.

Dalam hal jual beli, batil adalah jual beli yang dilarang oleh syara'. Jual beli dikatakan batil apabila dalam jual beli terdapat unsur *maisir* (judi), *gharar* (penipuan), *riba*, dan batil itu sendiri. Selain itu, batil dapat meluas untuk tindakan yang melanggar hukum syar'i seperti mengambil barang milik orang lain.

Imam Nasafi turut mengungkapkan melalui karyanya *Tafsir An-NaSaifi* yaitu memakan harta orang lain menggunakan cara yang batil memiliki arti segala sesuatu yang dilarang oleh syari'at seperti halnya mencuri, berkhianat, merampas, atau akad yang didalamnya terdapat riba kecuali dengan perdagangan yang dilaksanakan dengan dasar suka sama suka atau kerelaan diantara dua pihak.

Al-Qur'an memberikan cara yang benar selain batil untuk mendapatkan atau mencapai kekayaan yaitu melalui perdagangan (*tijarah*). Perdagangan yang dimaksud tidak semata-mata terdiri dari jual beli suatu produk tertentu, tanpa melihat kondisi pembelinya. Perdagangan yang dilakukan harus sesuai dengan prinsip suka sama suka. Prinsip tersebut merupakan sifat dari perdagangan, sehingga dalam perdagangan seperti jual beli, sewa menyewa, kersjasama, dan perdagangan lainnya harus menerapkan prinsip suka sama suka.

Fikih mengukur suka sama suka dengan terlaksanakannya antara *ijab* dan *qobul*. *Ijab* memiliki arti sebuah pernyataan bahwa pemilik barang atau jasa bersedia untuk melepaskan kepemilikan atau mengalihkannya kepada orang lain. *Qobul* memiliki arti pernyataan kesediaan untuk menerima barang dan jasa dari orang lain. Jika suatu *ijab* dan *qobul* telah dinyatakan maka terjadi suka sama suka diantara kedua belah pihak. Setiap perdagangan yang dilaksanakan atas dasar suka sama suka maka diperbolehkan. Walaupun perdagangan diperbolehkan atas dasar prinsip tersebut, namun Al-Qur'an dan hadis mengharamkan jual beli *khamar*, bangkai daging babi, dan segala yang diharamkan. Atas dasar tersebut, dalam fikih *mu'amalah* Islam terdapat kajian mengenai transaksi yang dilarang oleh Allah SWT. Selain transaksi yang dilarang, penggalan ayat selanjutnya menjelaskan larangan membunuh diri



sendiri. Menurut Al-Syaukani dalam *Fath Al-Qadir*, penafsiran bagian ini adalah bahwa sebagian dari kamu tidak boleh membunuh yang lain, kecuali dengan alasan yang dibenarkan oleh syari'at. Arti lain dari ayat ini adalah dilarang membunuh diri sendiri dengan jalan kemaksiatan.

Imam Nasafi turut mengungkapkan melalui karyanya *Tafsir An-NaSafi* arti kalimat janganlah kamu membunuh dirimu sendiri memiliki arti siapapun dari jenismu sendiri dari orang-orang mukmin karena seperti satu saudara. Dilarang membunuh saudara sendiri karena hal tersebut seperti yang dilakukan oleh orang bodoh. Arti lain dari membunuh adalah memakan harta dengan cara yang zalim. Memiliki kesamaan arti mencelakai diri sendiri. Oleh karena itu, Allah SWT melarang untuk menuruti hawa nafsu (keserakahan) yang dapat membuat diri kita terdorong untuk menzalimi orang lain.

Muhammad Fethullah Gulen, dalam sebuah karya dengan judul Cahaya Al Qur'an Bagi Seluruh Makhluk menjelaskan bahwa surat *An-Nisa'* ayat 29 memiliki tiga kandungan sebagai berikut:

1. Setiap manusia yang memperoleh rezeki yang berasal dari sumber tidak baik seperti riba atau judi, atau lainnya, maka hartanya diharamkan dan dianggap dapat membunuh diri sendiri.
2. Setiap manusia yang mendapatkan pemahaman ekonomi yang memperbolehkan meraih harta dengan cara yang tidak halal, maka telah dinilai membunuh dirinya sendiri.
3. Penyamaan seluruh tingkatan dan ideologi dalam masyarakat dapat menimbulkan pertentangan yang mendalam. Contohnya orang bodoh yang mendapatkan pemahaman membatasi diri dari kesenangan di dunia yang diperbolehkan oleh agama dan ia lebih mengutamakan hidup miskin, sehingga Islam dipandang sebagai umat yang hina dan lemah. Termasuk memiliki harta dengan cara yang batil dikategorikan membunuh diri sendiri.

Berdasarkan penjelasan di atas, sebenarnya ayat ini dapat diartikan secara lebih luas lagi. Contohnya setiap manusia yang melakukan transaksi bisnis dengan cara yang tidak baik, sesungguhnya dirinya tidak hanya membunuh diri

sendiri, naum juga dapat membunuh orang lain. Pemaknaan membunuh tidak harus diartikan dengan menghilangkan nyawa, namun pemutusan akses ekonomi juga dapat diartikan kematian. Hilangnya rasa percaya konsumen juga termasuk dalam bagian kematian bisnis (Arifuddin, 2021).

Menurut Rasulullah Saw., pintu yang paling dekat kepada rizki, sesungguhnya adalah melalui perdagangan dengan jaminan 90% :

عَلَيْكُمْ بِالتَّجَارَةِ فَإِنَّ فِيهَا تِسْعَةَ أَعْشَارِ الرِّزْقِ (رواه أحمد)

Artinya: “*Hendaklah kamu berdagang, karena di dalamnya terdapat 90% pintu rezeki*” (H.R.Ahmad) (Taufiq, 2016).

Hadis tersebut telah menjelaskan bahwa berdagang merupakan suatu pekerjaan yang harus diutamakan dari pekerjaan yang lainnya. Islam mendukung tumbuhnya para pengusaha. Namun, perlu diketahui bahwa kedudukan para pedagang dan wirausahawan di pandang terhormat apabila pedagang atau wirausahawan tersebut jujur dan amanah. Rasulullah Saw., bersabda “Pedagang yang jujur dan amanah ditempatkan Allah Swt, bersama Nabi, Syuhada, dan orang-orang yang shalih (umma, 2022).

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis Penelitian dalam skripsi ini merupakan penelitian terapan yaitu penelitian yang dilakukan dengan tujuan menerapkan, menguji, dan mengevaluasi kemampuan suatu teori yang diterapkan dalam masalah-masalah praktis. Jadi penelitian dasar atau murni berkenaan dengan penemuan dan pengembangan ilmu, kemudian ilmu tersebut digunakan untuk memecahkan masalah, maka penelitian tersebut akan menjadi penelitian terapan.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme atau paradigma interpretif dan konstruktif, yang memandang realitas sosial, sebagai sesuatu yang holistik atau utuh, kompleks, dinamis, penuh makna, dan hubungan gejala bersifat interaktif (*reciprocal*). Kemudian digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi. Metode penelitian kualitatif sering disebut metode penelitian naturalistik karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah (*natural setting*) disebut juga sebagai metode etnographi, karena pada awalnya metode ini lebih banyak digunakan untuk penelitian bidang antropologi budaya, disebut sebagai metode kualitatif, karena data yang terkumpul dan analisisnya lebih bersifat kualitatif (Sugiyono, 2018).

#### **B. Tempat dan Waktu**

Lokasi penelitian akan dilakukan di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto yang beralamat di Jl. Prof. Dr. Suharso No. 99, Purwokerto Lor,

Kecamatan Purwokerto Timur, Kabupaten Banyumas, Provinsi Jawa Tengah, Indonesia. Penelitian ini akan dilaksanakan pada saat peneliti semester VII (tujuh) hingga semester VIII (delapan) terhitung sejak bulan September 2021-April 2022.

### **C. Sumber Data**

#### **a. Data Primer**

Data primer merupakan data yang di peroleh atau di kumpulkan peneliti secara langsung dari sumber datanya. Data primer disebut juga data asli atau data baru yang memiliki sifat *up to date*. Teknik yang dapat di gunakan dalam mengumpulkan data primer antara lain observasi, wawancara, dikusi terfokus *focus grup discussion* (FGD) dan menyebar kuesioner (Sandu & Sodik, 2015).

#### **b. Data Sekunder**

Data sekunder merupakan data yang di peroleh atau di kumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang telah ada. Data sekunder dapat di peroleh dari berbagai sumber seperti Biro Pusat Statistik (BPS), buku, laporan, jurnal dan lain-lain (Sandu & Sodik, 2015).

### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini akan dilakukan dengan cara sebagai berikut:

#### **1. Wawancara**

Wawancara merupakan kegiatan tanya jawab antara pewawancara dan narasumber (KBBI, 2021). Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data karena peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam. Teknik pengumpulan data ini mendasarkan diri pada laporan tentang diri sendiri atau *self-report*, atau setidaknya pada pengetahuan dan atau keyakinan pribadi. Wawancara dapat dilakukan secara terstruktur maupun tidak terstruktur, dan dapat dilakukan melalui tatap muka (*face to face*) maupun dengan menggunakan telepon.



Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu dalam melakukan wawancara, pengumpul data telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya telah disiapkan. Wawancara terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama, dan pengumpul data mencatatnya. Wawancara terstruktur ini juga dapat menggunakan beberapa pewawancara sebagai pengumpul data. Sedangkan wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas di mana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan (Sugiyono, 2018). Dengan demikian, peneliti akan melakukan wawancara secara terstruktur kepada pihak-pihak yang berkaitan dengan judul penelitian.

## 2. Observasi

Sutrisno Hadi (1986) mengemukakan bahwa, observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua di antara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. Teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila, penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar. Dari segi proses pelaksanaan pengumpulan data, observasi dapat dibedakan menjadi *participant observation* (observasi berperan serta) dan observasi *non-partisipan* (peneliti tidak berperan serta). Selanjutnya dari segi instrumentasi yang digunakan, maka observasi dapat dibedakan menjadi observasi terstruktur (observasi yang dirancang) dan tidak terstruktur (observasi yang tidak dirancang) (Sugiyono, 2018). Dengan demikian, peneliti akan melakukan observasi kepada pedagang

kali lima di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto dengan observasi non *non-partisipan* (peneliti tidak berperan serta) dan instrumen observasi terstruktur (observasi yang dirancang).

### 3. Dokumen

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*), cerita, biografi, peraturan, kebijakan dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, yang dapat berupa gambar, patung, film, dan lain-lain. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif (Sugiyono, 2018). Dengan demikian, peneliti akan mencari dokumen yang berkaitan pedagang kali lima di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto.

### 4. Triangulasi

Triangulasi merupakan teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data.

Triangulasi teknik, berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Peneliti menggunakan observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi untuk sumber data yang sama secara serempak. Triangulasi sumber berarti, untuk mendapatkan data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama. Dengan demikian, peneliti akan mengumpulkan data yang berkaitan dengan judul penelitian

dari berbagai sumber dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi.

### **E. Teknik Analisis Data**

Miles and Huberman (1984), mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verification* (Sugiyono, 2018).

#### **a. Reduksi Data**

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Seperti telah dikemukakan, semakin lama peneliti ke lapangan, maka jumlah data akan semakin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih dan memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

#### **b. Sajian Data**

Sajian data Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Miles and Huberman (1984) menyatakan bahwa yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Dengan menyajikan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

c. Penarikan Simpulan

Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan.

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori.



## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Sejarah Pasar *Sunday Morning* Purwokerto**

Pasar *Sunday Morning* Purwokerto sudah beroperasi lebih dari 10 tahun. Pada awalnya, Pasar *Sunday Morning* Purwokerto bernama Pasar Minggu yang diawali oleh beberapa pedagang kaki lima (PKL) yang berjualan di dalam GOR Satria Purwokerto. Seiring berjalannya waktu, pedagang kaki lima di GOR Satria terus bertambah dari berbagai daerah Kabupaten Banyumas, bahkan ada beberapa pedagang yang berasal dari luar Kabupaten Banyumas, sehingga perlu dilakukan penataan pedagang kaki lima (PKL) agar lebih tertib. Oleh karena itu, kemudian dibentuklah paguyuban sekitar tahun 2017 oleh Didit dan Agus (Boim) atas dasar diskusi dengan Bupati Banyumas dan Dinas Perindustrian.

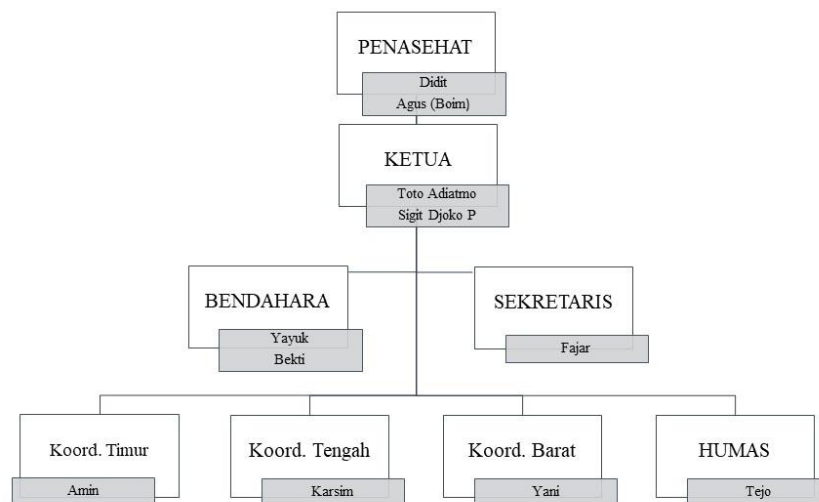
Pada saat ini, paguyuban diketuai oleh Toto Adiatmo yang menjabat dari tahun 2019 hingga sekarang. Pada masa kepemimpinan Toto Adiatmo, menurutnya nama Pasar *Minggu* terkesan jadul dan kurang keren di masa kini, sehingga dirubah menjadi Pasar *Sunday Morning* Purwokerto. Lapak untuk pedagang kaki lima (PKL) yang bergabung di Paguyuban Pasar *Sunday Morning* Purwokerto berada di antara Sanggar Pramuka hingga Bakso Pak Min. Para pedagang kaki lima (PKL) yang bergabung ke paguyuban akan dikenakan iuran sesuai dengan peraturan paguyuban. Dana yang masuk tersebut akan dikembalikan kepada pedagang kaki lima (PKL) kembali dalam bentuk pemenuhan kebutuhan umum para pedagang kaki lima (PKL). Pada masa pandemi covid-19 sekarang ini, dana tersebut digunakan untuk pembuatan cuci tangan, pembelian toa untuk pemberitahuan informasi, dan kebutuhan lainnya untuk kesehatan dan kesejahteraan bersama. Para pedagang kaki lima (PKL) di paguyuban tersebut benar-benar guyub rukun. Ketika salah satu pedagang kaki lima (PKL) yang berada dalam paguyuban tersebut sakit atau punya hajat, beberapa dari mereka datang menjenguk atau mengunjungi.

## B. Susunan Pengurus Paguyuban

Kepengurusan paguyuban *sunday morning* Purwokerto berasal dari para pedagang kaki lima (PKL) yang tergabung dalam paguyuban dengan proses langsung ditunjuk oleh penasihat paguyuban berdasarkan kualitas dan kemampuan untuk menjalankan kepengurusan. Kepengurusan yang dibentuk memiliki masa jabatan selama tiga tahun. Namun, saat ini kepengurusan ditetapkan selama dua periode. Berikut adalah susunan pengurus paguyuban *sunday morning* Purwokerto:

Bagan 1

Struktur Kepengurusan Paguyuban Sunday Morning Purwokerto



## C. Anggaran Dasar (AD) dan Anggaran Rumah Tangga (ART) Paguyuban Pasar Sunday Morning Purwokerto



### **PAGUYUBAN PEDAGANG GOR Satria PURWOKERTO (PPGSP)**

#### **PEMBUKAAN**

1. Berkat rahmat Tuhan Yang Maha Esa, telah terbentuk "PAGUYUBAN PEDAGANG GOR Satria PURWOKERTO (PPGSP)", yang maksud dan tujuannya sebagai wadah terhimpunnya para pedagang yang terbentuk atas kesadaran bersama, mencari sumber kehidupan yang layak untuk tujuan bersama;
2. Sebagai wadah terhimpunnya pedagang kecil;
3. Menjadikan usaha kecil yang mandiri.

### **ANGGARAN DASAR**

#### **Paguyuban Pedagang Gor Satria Purwokerto (PPGSP)**

#### **BAB I**

#### **NAMA, WAKTU, TEMPAT**

##### **Pasal 1**

Nama Paguyuban

Nama Paguyuban Pedagang dinamakan "PAGUYUBAN PEDAGANG GOR Satria PURWOKERTO" (selanjutnya disebut PPGSP)

##### **Pasal 2**

Waktu dan Tempat

PPGSP didirikan pada tanggal 28 April 2017 di Purwokerto dan untuk jangka waktu yang tidak ditentukan lamanya.

## **BAB II ASAS DAN LANDASAN**

### **Pasal 4 Asas**

Paguyuban Pedagang GOR Satria Purwokerto (PPGSP) berasaskan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945.

### **Pasal 5 Landasan**

- 1) Landasan konstitusional Paguyuban Pedagang GOR Satria Purwokerto (PPGSP) adalah Undang-Undang Dasar 1945.
- 2) Landasan Operasional Paguyuban Pedagang GOR Satria Purwokerto adalah Keputusan Musyawarah PPGSP.

## **BAB III BENTUK, SIFAT DAN FUNGSI**

### **Pasal 6 Bentuk dan Sifat**

1. Menyelenggarakan kegiatan berdagang dengan berbagai jenis dagangan yang tidak melanggar norma dan etika serta aturan perundang-undangan yang berlaku.
2. Mengembangkan usaha dengan mendasarkan pada musyawarah dan permufakatan bersama.

### **Pasal 7 Fungsi**

Paguyuban Pedagang GOR Satria Purwokerto (PPGSP) berfungsi sebagai wadah dan wahana komunikasi dan informasi pelaku pedagang yang berkaitan dengan kegiatan usaha dan perekonomian yang bermanfaat untuk meningkatkan kesejahteraan sosial para pedagang.

## **BAB IV TUJUAN, TUGAS POKOK DAN ETIKA ORGANISASI**

### **Pasal 8 Tujuan**

Paguyuban Pedagang GOR Satria Purwokerto bertujuan :

1. Membentuk kelompok masyarakat yang berpotensi sebagai pedagang;



2. Membuat kegiatan yang bersifat komersil secara bersama-sama dengan tujuan untuk membantu meningkatkan perekonomian anggota kelompok Paguyuban Pedagang GOR Satria Purwokerto.

**Pasal 9**  
**Tugas Pokok**

1. Setiap anggota PPGSP bertugas menjaga keamanan, kebersihan dan ketertiban bersama;
2. Pengurus PPGSP bertugas melaksanakan keputusan rapat anggota dan rapat pengurus;
3. Pengurus PPGSP bertugas membuat aturan-aturan serta tata tertib PPGSP;
4. Pengurus PPGSP bertugas menyiapkan dan melaksanakan rapat dan musyawarah;
5. Rapat dan musyawarah sebagaimana dimaksud pada ayat (4) diatur dalam Anggaran Rumah Tangga.

**Pasal 10**  
**Etika Organisasi**

Paguyuban Pedagang GOR Satria Purwokerto (PPGSP) memiliki etika organisasi sebagai perilaku yang mengikat anggotanya.

**BAB V**  
**KEANGGOTAAN**

**Pasal 11**  
**Keanggotaan**

Anggota PPGSP harus memiliki komitmen bersama, mematuhi AD-ART dan peraturan-peraturan serta tata tertib yang telah ditetapkan.

**BAB VI**  
**KEPENGURUSAN**

**Pasal 12**  
**Kepengurusan**

1. Pengurus PPGSP adalah anggota PPGSP yang memenuhi persyaratan menjadi Pengurus PPGSP;
2. Pengurus PPGSP diangkat dan diberhentikan oleh Ketua melalui rapat pengurus;
3. Pengurus PPGSP dipimpin oleh seorang Ketua dan bertanggungjawab kepada PPGSP;
4. Persyaratn menjadi pengurus PPGSP sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diatur dalam Anggaran Rumah Tangga.

**BAB VII  
PENDANAAN**

Pasal 12  
Pendanaan

1. Pendanaan PPGSP diperoleh dari :
  - a. Iuran wajib anggota;
  - b. Iuran sosial/sumbangan sukarela;
  - c. Usaha-usaha lain yang tidak bertentangan dengan AD-ART PPGSP.
2. Pemegang pengurus dan/atau kekayaan dan/atau keuangan PPGSP adalah Bendahara PPGSP
3. Penggunaan keuangan PPGSP harus dengan persetujuan Ketua PPGSP dan wajib dilaporkan dalam Rapat Pengurus dan/atau Rapat Anggota

**ANGGARAN RUMAH TANGGA**  
**Paguyuban Pedagang GOR Satria Purwokerto (PPGSP)**

**BAB VIII  
SYARAT-SYARAT KEANGGOTAAN**

Pasal 13  
Syarat menjadi Anggota PPGSP

- Syarat-syarat menjadi anggota PPGSP :
- a. Bersikap jujur, bertanggungjawab dan menjunjung tinggi kesepakatan yang telah dibuat bersama;
  - b. Mematuhi AD-ART, peraturan dan ketentuan yang diberlakukan dalam PPGSP;
  - c. Menjaga kerukunan, persatuan demi kepentingan bersama.

**BAB IX  
SYARAT-SYARAT KEPENGURUSAN**

Pasal 14  
Syarat menjadi Kepengurusan PPGSP

1. Ketua PPGSP adalah anggota PPGSP yang dipilih dan diangkat melalui rapat anggota
2. Syarat-syarat menjadi Ketua PPGSP :
  - a. Jujur dan bertanggungjawab;
  - b. Sanggup mentaati dan melaksanakan AD-ART serta aturan dan/atau kesepakatan yang dibuat bersama;

- c. Bersedia mengundurkan diri dan/atau diberhentikan serta bertanggungjawab apabila melakukan tindakan penyimpangan keuangan lainnya.
3. Pengurus PPGSP berasal dari anggota yang dipilih oleh Ketua.

## **BAB X HAK DAN KEWAJIBAN**

### **Pasal 15 Hak dan Kewajiban**

1. Hak dan Kewajiban anggota PPGSP :
  - a. Anggota PPGSP berhak memilih dan dipilih menjadi Ketua PPGSP;
  - b. Anggota PPGSP wajib mematuhi AD-ART, aturan dan tata tertib yang dibuat PPGSP;
  - c. Anggota wajib menjaga ketertiban umum serta aturan yang berlaku dalam menjalankan usaha dagangannya.
2. Hak dan Kewajiban Ketua PPGSP :
  - a. Ketua PPGSP berhak memilih, mengangkat dan memberhentikan pengurus PPGSP;
  - b. Ketua PPGSP berhak mewakili PPGSP dalam urusan internal dan eksternal PPGSP;
  - c. Ketua PPGSP berhak memanggil anggota dan pengurus dalam klarifikasi internal dan eksternal.
3. Hak dan Kewajiban Pengurus PPGSP :
  - a. Pengurus PPGSP berhak memilih dan dipilih menjadi Ketua PPGSP;
  - b. Pengurus PPGSP berhak mengusulkan diselenggarakannya rapat PPGSP;
  - c. Pengurus wajib mematuhi AD-ART, aturan dan tata tertib yang dibuat PPGSP;
  - d. Pengurus PPGSP wajib menjaga kerukunan dan kenyamanan bersama.

## **BAB XI RAPAT-RAPAT**

### **Pasal 16 Rapat-rapat**

1. Rapat Pengurus diselenggarakan dan dipimpin oleh Ketua PPGSP;
2. Rapat Luar Biasa dapat diselenggarakan dengan berdasarkan pada persoalan dan kebutuhan bersama.

Rp. 5000,- pertama dan iuran sebesar Rp. 2.000,-  
(Dua ribu rupaiah) per minggu yang masuk ke :

- Kas Paguyuban Pedagang GOR Satria Purwokerto.

Purwokerto, 10 Feb. 2019



#### D. Data Pedagang Kaki Lima Pasar *Sunday Morning* purwokerto

Keanggotaan paguyuban *sunday morning* Purwokerto ditandai dengan kepemilikan kartu tanda anggota (KTA) yang berlaku tiga tahun sekali sesuai dengan pergantian ketua paguyuban. Data pedagang kaki lima (PKL) Pasar *Sunday Morning* Purwokerto dikunci oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Banyumas sejak tahun 2018. Hal tersebut dikarenakan setiap tahunnya melonjak tinggi sedangkan lapaknya tidak ada. Namun, selama pandemi covid-19 jumlah pedagang kaki lima (PKL) mengalami perubahan yang sangat signifikan. Berikut adalah data pedagang kaki lima (PKL) di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto sebelum dan sesudah pandemi covid-19:

##### 1. Data Sebelum Pandemi Covid-19

Tabel 3  
Data Sebelum Pandemi Covid-19

Jenis Dagangan	Jumlah Pedagang
Kuliner	233
<i>Non-Kuliner</i>	521
Lain-lain	5
<b>Total Pedagang</b>	<b>759</b>



## 2. Data Saat Pandemi Covid-19

Tabel 4

Data Saat Pandemi Covid-19

Jenis Dagangan	Jumlah Pedagang
Kuliner	76
Non-Kuliner	154
Lain-lain	221
<b>Total Pedagang</b>	<b>451</b>

Berdasarkan data di atas dapat dilihat bahwa pedagang kaki lima (PKL) yang berada di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto mayoritas bergerak pada bidang *non-kuliner*. Data di atas dapat berubah sewaktu-waktu. Hal tersebut dikarenakan ada beberapa pedagang yang tergabung dalam paguyuban namun belum masuk dalam pendataan. Pendataan akan dilakukan setiap ada pembaharuan kartu tanda anggota (KTA) (Adiatmo, 2021).

### E. *Survival Strategy* Pedagang Kaki Lima Pasar *Sunday Morning* Purwokerto Pada Masa Pandemi Covid-19

Pasar *Sunday Morning* Purwokerto merupakan pasar yang diincar oleh berbagai pedagang yang di dalam maupun di luar Kabupaten Banyumas. Hal tersebut dikarenakan Pasar *Sunday Morning* Purwokerto merupakan pasar yang ramai pengunjung dan dapat memberikan *profit* yang cukup tinggi bagi para pedagang. Bahkan para pedagang yang sudah tergabung dalam paguyuban tidak ingin keluar paguyuban dan kecanduan untuk terus berdagang di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto (Adiatmo, 2021).

Para pedagang baru yang mendaftar dalam paguyuban *sunday morning* Purwokerto akan dikenakan uang pendaftaran sebesar Rp.5000,- dan jika sudah tergabung dalam paguyuban *sunday morning* Purwokerto akan dikenakan iuran sebesar Rp 2.000,- setiap minggu. Dana tersebut akan dikembalikan kepada para

pedagang kaki lima yang tergabung dalam paguyuban *sunday morning* Purwokerto dalam bentuk pemenuhan kebutuhan bersama.

Berdasarkan wawancara dengan para pedagang kaki lima yang tergabung dalam paguyuban *sunday morning* Purwokerto, iuran yang dikenakan tiap pedagang sangat beragam seperti Rp 5.000,-, Rp 6.000,-, Rp 7.000,-, Rp 8.000,-, Rp 9.000,-, hingga Rp. 15.000,-. Para pedagang menyampaikan bahwa iuran yang mereka berikan untuk iuran paguyuban. Padahal dalam anggaran dasar (AD) dan anggaran rumah tangga (ART) uang yang masuk dalam iuran paguyuban sebesar Rp 2.000,-. Setelah dikonfirmasi kepada Toto Adiatmo selaku ketua paguyuban, uang yang masuk dalam paguyuban sesuai dengan anggaran dasar (AD) dan anggaran rumah tangga (ART) yaitu sebesar Rp 2.000, dan selebihnya untuk lapak dan kebersihan.

Pasar *Sunday Morning* Purwokerto beroperasi pada pukul 06.30 – 10.00 WIB. Para pedagang kaki lima (PKL) mempersiapkan barang dagangan sejak pagi sekitar pukul 04.00 WIB. Berdasarkan wawancara dengan para pedagang kaki lima (PKL) di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto, terdapat berbagai motif untuk berdagang seperti, untuk mempertahankan hidupnya, membantu ekonomi keluarga dan ada yang hanya untuk mengisi waktu luang. Bagi para pedagang yang memiliki tujuan untuk mempertahankan hidupnya dan membantu ekonomi keluarga, mereka menetap membuka lapak di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto. Namun, bagi para pedagang yang hanya mengisi waktu luang, mereka tidak menetap membuka lapak di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto dan biasanya tidak tergabung dalam paguyuban (PKL, 2021).

Indonesia dinyatakan sebagai Negara yang terjangkit pandemi *Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2* (SARS-CoV-2) yang dikenal dengan covid-19 pada hari Selasa tanggal 2 Maret 2020 (Fadli, 2021). Pandemi Covid-19 Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pandemi adalah wabah yang menjangkit di mana-mana dan mencakup wilayah geografis yang luas pada waktu yang bersamaan. *Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2* (SARS-CoV-2) adalah virus baru yang menginfeksi saluran

pernafasan orang yang terinfeksi, umumnya dikenal sebagai Covid19. Virus ini dapat berakibat fatal, terutama bagi orang-orang yang sebelumnya menderita penyakit pernapasan akan menderita sindrom gangguan pernapasan akut, meskipun telah dinyatakan sembuh dari virus tersebut. Gejala yang muncul jika terkena covid-19 adalah pusing, gangguan pada indera penciuman dan perasa (Wahidah, et al., 2020).

Kehadiran pandemi Covid-19 memberikan dampak yang buruk terhadap para pedagang kaki lima (PKL) di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto. Para pedagang Pasar *Sunday Morning* Purwokerto menyampaikan bahwa pandemi covid-19 benar-benar menghancurkan pendapatan penjualan karena sepi pembeli. Pendapatan sebelum pandemi covid-19 dapat digunakan untuk keseharian selama satu minggu. Namun, setelah adanya pandemi covid-19 pendapatannya menurun drastis hanya 10% dari pendapatan sebelum pandemi covid-19. Selain itu, lapak penjual semakin menyempit akibat peninjauan jarak antar pedagang untuk memenuhi protokol kesehatan.

Protokol kesehatan yang diterapkan di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto seperti, mengenakan masker, mencuci tangan menggunakan sabun, menjaga jarak, menjauhi kerumunan, dan membatasi mobilitas benar-benar diawasi oleh pejabat terkait seperti Polisi Resor, Polisi Sektor, Satuan Polisi Pamong Praja, dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Banyumas demi keselamatan bersama. Peraturan perizinan pedagang luar Banyumas untuk masuk ke dalam Pasar *Sunday Morning* Purwokerto juga diperketat dengan menyeleksi pedagang untuk menekan angka penyebaran covid-19.

Walaupun demikian, para pedagang kaki lima (PKL) di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto tetap berusaha untuk mencari rezeki melalui berdagang. Menurut Rasulullah, profesi bisnis harus diutamakan dari profesi-profesi lainnya. Islam sangat mendorong tumbuhnya *entrepreneur*. Menurut Al-Qur'an, perdagangan adalah salah satu jenis pekerjaan yang diperintahkan oleh Allah SWT untuk mencari nafkah. Hal tersebut sesuai dengan Surah *An-Nisa* ' ayat 29:



يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu” (An-Nisa’: 29).

Ayat tersebut mengungkapkan sesuatu yang di larang oleh Allah SWT yaitu memakan harta dengan cara yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka. Al Syaikani mengungkapkan dalam kitabnya *Fath Al-Qadir* bahwa arti batil yaitu “*ma laisa bihaqqin*” yang berarti segala sesuatu yang tidak benar. Batil memiliki bentuk yang sangat banyak. Dalam hal jual beli, batil adalah jual beli yang dilarang oleh syara’. Jual beli dikatakan batil apabila dalam jual beli terdapat unsur *maisir* (judi), *gharar* (penipuan), *riba*, dan batil itu sendiri. Selain itu, batil dapat meluas untuk tindakan yang melanggar hukum syar’i seperti mengambil barang milik orang lain.

Hadis Rasulullah Saw. Juga menjelaskan bahwa pintu yang paling dekat kepada rizki, sesungguhnya adalah melalui perdagangan dengan jaminan 90%:

عَلَيْكُمْ بِالْجَارَةِ فَإِنَّ فِيهَا تِسْعَةَ أَغْشَارِ الرُّزُقِ (رواه أحمد)

Artinya: “Hendaklah kamu berdagang, karena di dalamnya terdapat 90% pintu rezeki” (H.R.Ahmad) (Taufiq, 2016).

Hadis tersebut telah menjelaskan bahwa berdagang merupakan suatu pekerjaan yang harus diutamakan dari pekerjaan yang lainnya. Islam mendukung tumbuhnya para pengusaha. Namun, perlu diketahui bahwa kedudukan para pedagang dan wirausahawan di pandang terhormat apabila pedagang atau wirausahawan tersebut jujur dan amanah. Rasulullah Saw., bersabda “Pedagang yang jujur dan amanah ditempatkan Allah Swt. bersama Nabi, Syuhada, dan orang-orang yang shalih (umma, 2022).

Para pedagang kaki lima (PKL) yang dapat *survive* menggunakan beberapa strategi yang disebut *survival strategy*. Menurut Snel dan Staring, *survival strategy* adalah serangkaian tindakan yang dilakukan oleh individu atau



kelompok masyarakat miskin secara sosial ekonomi untuk meningkatkan pendapatan alternatif guna memenuhi kebutuhan sehari-hari. Langkah-langkah ini diambil untuk membatasi pengeluaran dan menghasilkan pendapatan tambahan untuk mendanai berbagai kebutuhan dasar seperti makanan, pakaian dan tempat tinggal. Selain itu, bertujuan untuk memastikan bahwa status sosial ekonomi individu dan rumah tangga miskin tidak berada di bawah standar kesejahteraan masyarakat sekitar. Sedangkan Suharto menyebutkan bahwa *Survival Strategy* adalah kemampuan seseorang untuk menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi masalah yang melingkupi hidupnya (Handoyo & Setiawan, 2018). Berikut adalah *survival strategy* yang dilakukan oleh pedagang kaki lima:

#### 1. Strategi Aktif

Menurut Suharto, strategi aktif merupakan strategi yang dilakukan dengan cara mengoptimalkan seluruh potensi yang dimiliki (Umanailo, 2019). Dalam konteks penelitian ini ditujukan kepada pedagang kaki lima di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto.

Arianto merupakan pedagang pakaian yang telah berdagang selama sepuluh tahun di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto. Lapaknya di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto merupakan lapak utama, sehingga tidak dapat menarik pelanggan selain hari minggu. Sebelum pandemi covid-19, pendapatan dari penjualan satu hari dapat mencukupi kebutuhan selama satu minggu, namun selama pandemi covid-19 pendapatannya sangat jauh berbeda, bahkan hanya 10% dari sebelum pandemi covid-19. Oleh karena itu, beliau berusaha mengoptimalkan potensinya dengan berjualan leker secara keliling agar tidak kehabisan modal untuk menjual pakaian kembali dan tetap *survive* di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto selama pandemi covid-19.

*“Saya sudah berdagang selama sepuluh tahun. Disini sebagai lapak utama karena saya hanya berjualan disini setiap hari minggu. Pandemi covid-19 menghancurkan pendapatan saya, kalau dulu bisa dapat sekian juta sekarang hanya beberapa ratus ribu saja hanya sekitar 10% nya saja. Saya bejualan leker untuk menambah*

*penghasilan saya, soalnya kalau saya tidak berjualan leker modal saya untuk menjual pakaian disini dapat terpakai habis.”*

Strategi yang dilakukan oleh Arianto sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Tuwis Hariyani dalam Jurnal Ekonomi Bisnis yang berjudul “Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Mempertahankan Usaha di Tengah Pandemi Covid-19 (Studi pada PKL di Lapangan Desa Karangrejo Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri)”. Hasil penelitian menunjukkan salah satu strategi yang dilakukan pedagang kaki lima di Lapangan Desa Karangrejo dalam mempertahankan usahanya di tengah pandemi Covid-19 adalah dengan cara membuat produk baru.

Strategi yang dilakukan Arianto merupakan strategi diversifikasi konglomerat, yaitu jenis diversifikasi di mana penambahan produk atau layanan yang tidak terkait dengan produk sebelumnya. Jenis diversifikasi ini berfokus pada peluang dan keuntungan, bukan pada kesamaan dengan produk yang lama. Target konsumennya pun merupakan konsumen baru. Arianto sebagai penjual pakaian yang kemudian membuat produk makanan (Nilasari, 2014).

Strategi serupa yang dilakukan oleh Arianto juga dilakukan oleh Kuwat dan Tugiyon. Kuwat merupakan pedagang kaos kaki yang telah berdagang selama lima tahun di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto. Lapaknya di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto merupakan lapak utama. Namun, beliau merupakan pensiunan pegawai negeri sipil (PNS) yang mencari tambahan penghasilan. Selama pandemi covid-19 operasi pasarnya tidak stabil, sehingga beliau mengoptimalkan potensinya dengan cara menjual bunga yang sedang *booming* pada saat itu secara *offline* kepada masyarakat sekitar. Dengan cara seperti itu, beliau tetap dapat *survive* di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto selama pandemi covid-19.

*“Saya sudah berdagang selama lima tahun. Disini sebagai lapak utama karena saya merupakan pensiunan PNS, yang mencari*

*tambahan penghasilan. Selama pandemi pendapatannya tidak stabil, kadang naik kadang turun. Saya menjual bunga yang sedang diminati oleh orang-orang. Saya menjual dengan cara offline dan online melalui WhatsApp dan facebook sehingga saya dapat bertahan pada masa pandemi covid-19.”*

Strategi yang dilakukan Kuwat merupakan strategi diversifikasi horizontal, yaitu jenis diversifikasi dengan menambahkan produk atau jasa yang tidak terkait dengan produk sebelumnya tetapi untuk pelanggan yang sudah ada. Arianto sebagai penjual kaos kaki yang kemudian mengeluarkan produk baru yang tidak berkaitan dengan produk sebelumnya untuk pelanggannya (Nilasari, 2014).

Tugiyani merupakan pedagang madu yang telah berdagang selama tujuh tahun di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto. Lapaknya di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto merupakan lapak utama. Sebelum pandemi covid-19, pendapatan dari penjualan satu hari dapat mencukupi kebutuhan selama satu minggu, namun selama pandemi covid-19 pendapatannya sangat jauh berbeda, bahkan hanya 10% dari sebelum pandemi covid-19. Oleh karena itu, beliau membuka warung nasi di rumah bersama istrinya agar modal untuk penjualan madu tidak habis dipakai dan tetap dapat *survive* di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto selama pandemi covid-19.

*“Saya sudah berdagang selama tujuh tahun. Saya hanya punya lapak disini. Pendapatannya selama pandemi sangat hancur, bahkan hanya sekitar 10% dari pendapatan saya yang biasanya saat sebelum pandemi. Saya membuka warung nasi di rumah bersama istri saya, kalau tidak seperti itu nanti saya tidak punya penghasilan tambahan dan saya tidak dapat berjualan madu.”*



Strategi yang dilakukan Tugiyon merupakan strategi diversifikasi konsentrik, yaitu jenis diversifikasi dengan menambahkan produk dan layanan baru, tetapi masih berkaitan secara luas. Tugiyon sebagai penjual madu yang kemudian membuat produk makanan. Meskipun berbeda produk namun masih dalam satu bidang yaitu bidang kuliner (Nilasari, 2014).

Ilham merupakan pedagang pakaian yang telah berdagang selama empat tahun di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto. Lapaknya di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto merupakan lapak utama, sehingga tidak dapat menarik pelanggan selain hari minggu. Sebelum pandemi covid-19, Pasar *Sunday Morning* Purwokerto hanya lapak sampingan karena memiliki kios yang memberikan pendapatan lebih besar selama enam hari selain hari minggu, namun selama pandemi covid-19 kiosnya sepi pembeli dan memilih tutup dan memilih menjadikan Pasar *Sunday Morning* Purwokerto sebagai lapak utama dan berusaha mengoptimalkan potensinya dengan menjadi *freelancer* agar tidak mengalami kerugian total usahanya dan tetap *survive* di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto selama pandemi covid-19.

*“Saya sudah berdagang selama empat tahun. Saat ini disini sebagai lapak utama. sebelumnya saya memiliki kios sebagai lapak utama saya tetapi karena sepi pembeli saya memilih tutup karena sangat sepi pembeli dan menghancurkan pendapatan. Saya bekerja sebagai buruh bangunan untuk menambah penghasilan dan saya juga melaksanakan puasa sunnah senin kamis untuk bertahan.”*

Strategi yang dilakukan oleh Ilham sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh M Chairul Basrun Umanailo dalam Jurnal Ekonomi dan Pertanian dan Agribisnis yang berjudul “Strategi Bertahan Hidup Petani Padi di Gogo di Pulau Buru”. Hasil penelitian menunjukkan salah satu strategi untuk dapat bertahan hidup, petani padi gogo di Desa Waperang dan Dusun Miskoko melakukan strategi nafkah ganda.



## 2. Strategi Pasif

Menurut Suharto, strategi pasif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan berusaha mengurangi pengeluaran uang (Umanailo, 2019). Dalam konteks penelitian ini ditujukan kepada pedagang kaki lima di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto.

Ilham merupakan pedagang pakaian yang telah berdagang selama empat tahun di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto. Selain menggunakan strategi aktif dengan menjadi *freelancer*, beliau juga menerapkan strategi pasif dengan cara memenuhi kebutuhan primer sesuai pendapatan yang dihasilkan dan mengurangi pembelian kebutuhan-kebutuhan sekunder. Dengan cara seperti itu, beliau tetap dapat *survive* di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto selama pandemi covid-19.

*“Saya sudah berdagang selama empat tahun. Saat ini disini sebagai lapak utama. sebelumnya saya memiliki kios sebagai lapak utama saya tetapi karena sepi pembeli saya memilih tutup karena sangat sepi pembeli dan menghancurkan pendapatan. Saya bekerja sebagai buruh bangunan untuk menambah penghasilan dan saya juga melasanakan puasa sunnah senin kamis untuk bertahan.”*

Strategi yang dilakukan oleh Ilham sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Dinna Febriani dalam JOM FISIP yang berjudul “Strategi Bertahan Hidup Petani Penggarap di Jorong Sarilamak Nagari Sarilamak Kecamatan Harau Kabupaten Lima Puluh Kota”. Hasil penelitian menunjukkan salah satu strategi dilakukan petani penggarap untuk dapat bertahan hidup adalah strategi pasif yaitu dengan mengurangi pengeluaran keluarganya.

Strategi serupa yang dilakukan oleh Ilham juga dilakukan oleh Azmi selaku pedagang pakaian yang telah berdagang selama duapuluh tiga tahun di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto dari sebelum terbentuk paguyuban hingga adanya paguyuban *Sunday Morning* Purwokerto. Lapaknya di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto merupakan lapak utama, sehingga tidak dapat menarik pelanggan selain hari minggu. Sebelum pandemi covid-19, pendapatan dari penjualan satu hari dapat mencukupi kebutuhan selama satu minggu, namun selama pandemi covid-19 pendapatannya sangat jauh berbeda, bahkan hanya 10% dari sebelum pandemi covid-19. Oleh karena itu, beliau berusaha mencukupkan pendapatan di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto untuk kebutuhan selama satu minggu dan berusaha meminimalisir pengeluaran pendapatan untuk kebutuhan sekunder. Dengan cara seperti itu, beliau tetap dapat *survive* di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto selama pandemi covid-19.

*Saya berjualan sudah lama sekitar duapuluh tiga tahun. Disini satu-satunya lapak saya. Pendapatan saya selama pandemi hancur, tidak stabil, dan hanya 10%nya saja pendapatannya. Saya hanya berusaha mengurangi pengeluaran keluarga untuk dapat bertahan.”*

Choirunisa merupakan pedagang sate ayam yang telah berdagang selama sepuluh tahun di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto. Lapak di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto merupakan lapak utama, namun beliau hanya membantu penambahan pendapatan suaminya. Sebelum pandemi covid-19, pendapatan dari penjualan satu hari dapat menambah penghasilan yang cukup banyak untuk memenuhi kebutuhan selama satu minggu, namun selama pandemi covid-19 pendapatannya sangat jauh berbeda, bahkan hanya 10% dari sebelum pandemi covid-19. Sehingga, beliau hanya menyesuaikan pemenuhan kebutuhan primer dari pendapatan suaminya dan menahan pembelian-pembelian yang hanya sesuai keinginan. Selain itu, beliau juga melaksanakan puasa sunnah setiap hari senin kamis disamping untuk

menghemat biaya karena penghasilan yang menurun tetapi dihitung sebagai amal ibadah. Cara tersebut menjadi paling efektif dilakukan pada masa pandemi covid-19. Sehingga, dengan cara tersebut beliau tetap dapat *survive* di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto selama pandemi covid-19.

*“Saya berdagang sudah sekitar sepuluh tahun. Disini sebagai lapak utama karena saya hanya membantu penambahan pendapatan suami saya. Untuk penghasilan paling hanya 10%. Saya hanya menyesuaikan pendapatan dari suami, jadi ketika saya tidak berjualan kemudian modal saya habis, saya diberi modal oleh suami untuk berjualan kembali disini. Kemudian untuk penghematan saya juga melaksanakan puasa senin kamis sebagai ibadah sehingga saya dapat survive di masa pandemi ini.”*

Strategi serupa yang dilakukan oleh Ilham juga dilakukan oleh Naritem selaku pedagang makanan tradisional keliling dan menjadikan Pasar *Sunday Morning* Purwokerto menjadi lapak utama selama satu tahun. Walaupun penjualan yang dilakukan di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto sangat membantu perekonomian keluarganya. Namun, saat pandemi covid-19, pendapatannya dari sumber keliling dan lapak utama menurun drastis sehingga hanya mencukupkan pendapatannya untuk pemenuhan kebutuhannya. Bapak ilham dan sekeluarga juga berinisiatif untuk menghemat pengeluaran dimasa pandemi covid-19 dengan cara melatih diri untuk melaksanakan puasa sunnah karena disamping untuk melatih dari godaan nafsu dan syahwat puasa sunnah juga di hitung sebagai amalan yang sangat dianjurkan bagi umat Nabi Muhammad SAW. Dengan cara tersebut, beliau tetap dapat *survive* di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto selama pandemi covid-19.

*“Saya sudah berjualan selama satu tahun. Disini sebagai lapak utama karena saya berjualan keliling. Pendapatan saya menurun drastis. Selama pandemi saya hanya mencukupkan pendapatan saya.”*

### 3. Strategi Jaringan

Strategi jaringan merupakan strategi yang dilakukan oleh pedagang kaki lima di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto untuk bertahan hidup dengan cara menjalin relasi, baik secara formal, ataupun dengan lingkungan sosial dan kelembagaannya (Umanailo, 2019). Dalam konteks penelitian ini ditujukan kepada pedagang kaki lima di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto.

Kuwat merupakan penjual kaos kaki selama lima tahun di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto selain menggunakan strategi aktif dengan cara menjual bunga secara *offline*, beliau juga menjualnya secara *online* melalui media sosial seperti *facebook* dan *WhatsApp* untuk mencari pelanggan baru karena jaringannya lebih luas.

*“Saya sudah berdagang selama lima tahun. Disini sebagai lapak utama karena saya merupakan pensiunan PNS, yang mencari tambahan penghasilan. Selama pandemi pendapatannya tidak stabil, kadang naik kadang turun. Saya menjual bunga yang sedang diminati oleh orang-orang. Saya menjual dengan cara *offline* dan *online* melalui *WhatsApp* dan *facebook* sehingga saya dapat bertahan pada masa pandemi covid-19.”*

Strategi yang dilakukan oleh Kuwat sesuai dengan penelitian Wan Laura Hardilawati dan Hanna Zulhijahyanti, dkk. Penelitian Wan Laura Hardilawati dalam Jurnal Akuntansi dan Ekonomika yang berjudul “Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19” menunjukkan hasil bahwa



strategi bertahan yang dapat dilaksanakan pelaku UMKM adalah sebagai berikut:

- a. Memanfaatkan media dengan berjualan melalui *e-commerce* dikarenakan masyarakat saat ini lebih suka berbelanja *online*.
- b. Pemasaran produk melalui *digital marketing* dengan tujuan dapat menjangkau konsumen yang lebih banyak.
- c. Peningkatan kualitas dan jenis produk serta kualitas pelayanan.
- d. Melakukan *customer relationship marketing* untuk membangun kepercayaan konsumen dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

Penelitian Hanna Zuhijahyanti, dkk. dalam Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen yang berjudul “Strategi Mempertahankan Hidup Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) di Masa Pandemi Covid-19” menunjukkan hasil bahwa strategi yang tepat untuk menjaga keberlangsungan hidup suatu usaha kecil yaitu dengan memanfaatkan media sosial dan internet. Strategi bertahan untuk para UMKM dalam berbagai bidang termasuk pedagang kaki lima pada masa pandemi covid-19 ini yaitu dengan memanfaatkan berbagai media *facebook, instagram, whatsapp, telegram*, dan bergabung dengan usaha *online* seperti *shopee, go-food, dan grab-food*.

Nurjuddin merupakan pedagang pakaian yang telah berdagang selama delapan tahun di di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto menyampaikan bahwa lapak di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto merupakan lapak utama, sehingga tidak dapat menarik pelanggan selain hari minggu. Sebelum pandemi covid-19, pendapatan dari penjualan satu hari dapat mencukupi kebutuhan selama satu minggu, namun selama pandemi covid-19 pendapatannya sangat jauh berbeda, bahkan hanya 10% dari sebelum pandemi covid-19. Oleh karena itu, beliau berusaha mencari pelanggan baru dengan cara berjualan keliling di pasar pasar pagi. Dengan cara seperti itu, beliau tetap dapat *survive* di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto selama pandemi covid-19.

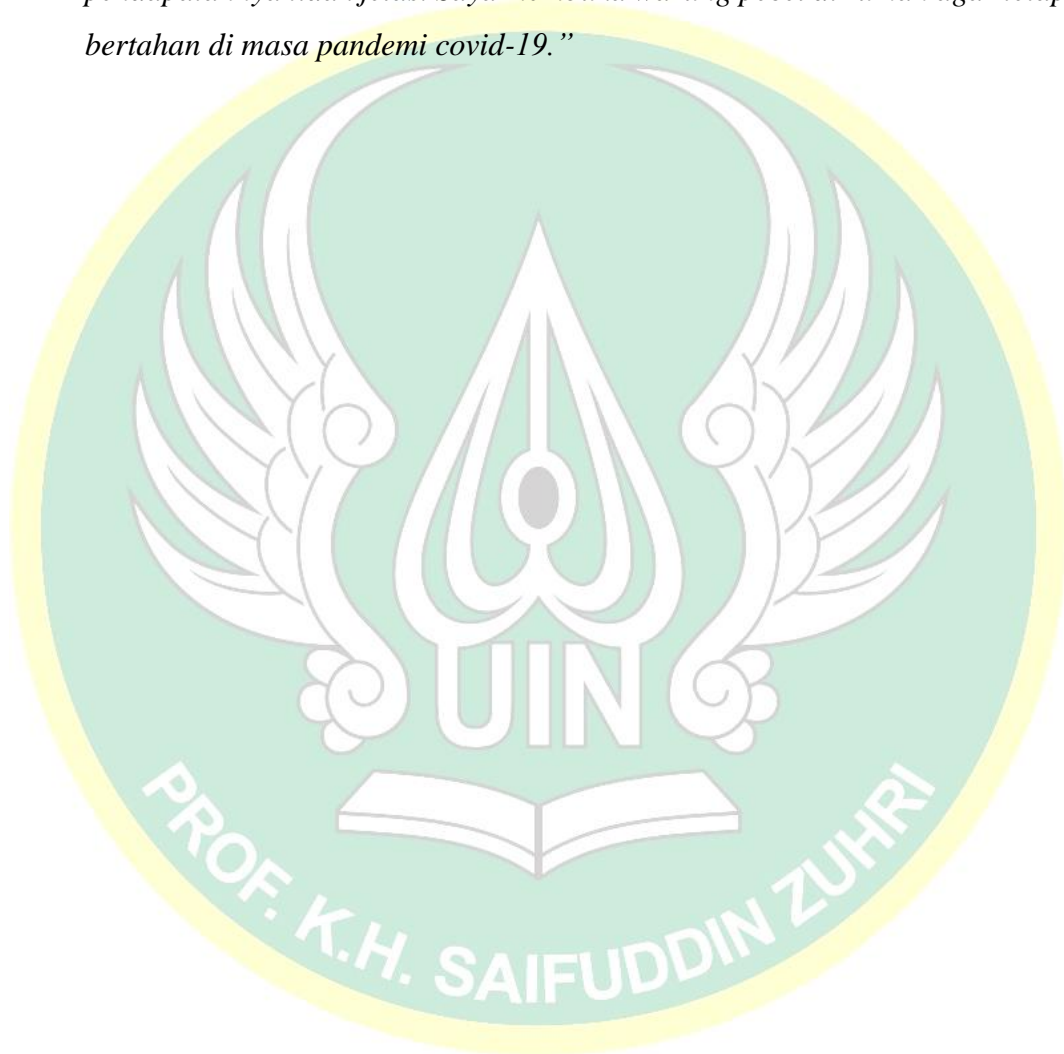
*”Saya sudah delapan tahun berjualan. Disini sebagai lapak utama. Pendapatan saya menurun drastis, biasanya saya sebelum pandemi bisa menghasilkan sekitar Rp 3.000.000,- hingga Rp. 5.000.000,- atau lebih tetapi sekarang paling hanya Rp 300.000,- sampai Rp 500.000,-. Saya berjualan keliling mencari pasar pasar baru seperti Pasar Wage untuk dapat bertahan di masa pandemi”*

Strategi yang dilakukan oleh Nurjuddin sesuai dengan penelitian penelitian yang dilakukan oleh Tuwis Tuwis Hariyani dalam Jurnal Ekonomi Bisnis yang berjudul “Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Mempertahankan Usaha di Tengah Pandemi Covid-19 (Studi pada PKL di Lapangan Desa Karangrejo Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri)”. Hasil penelitian menunjukkan salah satu strategi yang dilakukan pedagang kaki lima di Lapangan Desa Karangrejo dalam mempertahankan usahanya di tengah pandemi Covid-19 adalah dengan cara memperluas pasar. Namun ada sedikit perbedaan bahwa dalam penelitian Tuwis Hariyani perluasan pasar dilakukan secara *online*. Berbeda dengan hasil penelitian ini, perluasan pasar dilakukan secara *offline* atau di luar jaringan dalam mencari pasar baru. Strategi yang dilakukan oleh Nurjuddin merupakan strategi ekspansi, yaitu strategi perluasan pasar yang dilakukan untuk mendapatkan pelanggan baru yang dapat meningkatkan penghasilan (Nilasari, 2014).

Strategi serupa yang dilakukan oleh Nurjuddin juga dilakukan oleh Suwati seorang pedagang pecel yang telah berdagang selama delapan tahun di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto. Lapaknya di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto merupakan lapak utama, sehingga tidak dapat menarik pelanggan selain hari minggu. Sebelum pandemi covid-19, pendapatan dari penjualan satu hari dapat mencukupi kebutuhan selama satu minggu, namun selama pandemi covid-19 pendapatannya sangat jauh berbeda, bahkan hanya 10% dari sebelum pandemi covid-19. Oleh karena itu, beliau berusaha membuka

warung pecel di rumah agar modal dapat berputar terus dan tetap *survive* di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto selama pandemi covid-19.

*“Saya sudah berjualan selama delapan tahun. Disini sebagai lapak utama. Penghasilan saya seperti yang dirasakan pedagang lain, pendapatannya tidak jelas. Saya membuka warung pecel di rumah agar tetap bertahan di masa pandemi covid-19.”*



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang peneliti lakukan, terdapat kesimpulan bahwa *survival strategy* yang dilakukan oleh pedagang kaki lima (PKL) di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto selama pandemi covid-19 adalah strategi aktif, strategi pasif, dan strategi jaringan.

Strategi aktif, pedagang kaki lima (PKL) di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto mengoptimalkan segala potensi yang dimiliki seperti menjual produk makanan yang sedang diminati, menjual produk yang sedang *booming* pada masa pandemi covid-19, dan menjadi *freelancer*. Strategi pasif, pedagang kaki lima (PKL) di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto mengurangi pengeluaran keluarga dan meminimalisir kebutuhan sekunder, serta melatih diri dan keluarga untuk melaksanakan puasa sunnah senin kamis karena menjadi salah satu anjuran yang Nabi Muhammad SAW sering lakukan dan dihitung sebagai amal ibadah yang berkualitas. Strategi jaringan, pedagang kaki lima (PKL) di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto mencari pasar atau jaringan baru dengan cara membuka lapak secara *online* dan keliling mencari pasar baru.

Dengan strategi tersebut, para pedagang kaki lima (PKL) di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto masih dapat *survive* pada masa pandemi covid-19. Tidak semua pedagang kaki lima (PKL) di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto menggunakan strategi yang sama, ada pedagang yang hanya menggunakan satu strategi dan ada yang menggunakan lebih dari satu strategi diantara ketiga strategi tersebut.

#### **B. Saran**

Berdasarkan penelitian yang peneliti lakukan, terdapat beberapa saran sebagai berikut:

##### 1. Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima (PKL) di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto diharapkan tetap mematuhi protokol kesehatan pada masa pandemi covid-19 dan berusaha tidak mengeluh atas peraturan-peraturan yang diterapkan oleh



paguyuban selama pandemi covid-19. Hal tersebut dilakukan dengan tujuan untuk keselamatan bersama. Selain itu, diharapkan hafal dengan para pejabat paguyuban agar memudahkan koordinaasi antar pedagang dengan pejabat pengatur paguyuban.

## 2. Peneliti selanjutnya

Peneliti selanjutnya diharapkan mampu menjalin komunikasi yang baik dan kedekatan dengan narasumber agar dapat menggali informasi yang lebih mendalam mengenai informasi-informasi yang dibutuhkan dalam penelitian terkait di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto. Selain itu, diharapkan dapat mempersiapkan hal-hal yang dibutuhkan sebelum wawancara agar tidak ada yang tertinggal dan mengulang karena Pasar *Sunday Morning* Purwokerto hanya beroperasi satu kali selama satu minggu yaitu hari minggu. Apalagi dalam kondisi pandemi covid-19 dimana operasi pasar harus sesuai aturan yang diterapkan oleh pemerintah.



## DAFTAR PUSTAKA

- Adiatmo, T., 2021. *Profil Pasar Sunday Morning Purwokerto* [Interview] (21 Oktober 2021).
- Adiatmo, T. & Boim, 2022. *Sejarah Singkat Paguyuban Sunday Morning Purwokerto dan konfirmasi Data dari Pedagang Kaki Lima (PKL) Pasar Sunday Morning Purwokerto* [Interview] (8 January 2022).
- Adiatmo, T., Sarikin & Boim, 2021. *Data Pedagang Kaki Lima di Pasar Sunday Morning Purwokerto* [Interview] (25,26,21 Agustus, September, Oktober 2021).
- Allam, M. A., Rahajuni, D., Ahmad, A. A. & Binardjo, G., 2019. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Sunday Morning (SunMor) Purwokerto. *Jurnal Ekonomi, Bisnis, dan Akuntansi (JEBA)*, 21(2), pp. 2-3.
- Arianto, 2021. *Survival Strategy Pedagang Kaki Lima di Pasar Sunday Morning Purwokerto* [Interview] (19 December 2021).
- Arifuddin, M., 2021. *Tafsir Surah An-Nisa' ayat 29: Prinsip Jual Beli dalam Islam*. [Online] Available at: <https://tafsiralquran.id/tafsir-surah-an-nisa-ayat-29-prinsip-jual-beli-dalam-islam/> [Accessed 02 March 2022].
- Azmi, 2021. *Survival Strategy Pedagang Kaki Lima di Pasar Sunday Morning Purwokerto* [Interview] (26 December 2021).
- Badan Pusat Statistik, 2015-2020. *Persentase Penduduk Miskin (P0) Menurut Daerah*. [Online] Available at: <https://www.bps.go.id/indicator/23/184/4/persentase-penduduk-miskin-p0-menurut-daerah.html> [Accessed 10 March 2021].
- Badan Pusat Statistik, 2015-2020. *Jumlah Penduduk Miskin Menurut Wilayah (Juta Jiwa)*. [Online] Available at: <https://www.bps.go.id/indicator/23/183/2/jumlah-penduduk-miskin-menurut-wilayah.html> [Accessed 10 March 2021].
- Baiquni, M., 2007. *Strategi Penghidupan di Masa Krisis*. 1 st ed. Yogyakarta: IdeAs Media.
- Boediono, 1982. *Ekonomi Mikro*. 1st ed. Yogyakarta: BPF.
- Chairul, F., 2021. *Tiga Dampak Pandemi Covid-19 Bagi Perekonomian Nasional*. [Online] Available at: <https://www.beritasatu.com/ekonomi/728997/tiga-dampak-pandemi-covid19-bagi-perekonomian-nasional> [Accessed 5 Mei 2021].
- Chorunisa, 2021. *Survival Strategy Pedagang Kaki Lima di Pasar Sunday Morning Purwokerto* [Interview] (19 December 2021).
- Dahlan, A., 2021. *Kajian Pustaka*. [Online] Available at: <https://eurekapedidikan.com/kajian-pustaka#:~:text=Berdasarkan%20pendapat%20ahli%20di%20atas,menganalisis%20objek%20penelitian%20yang%20dikaji> [Accessed 19 April 2021].

- Desthiani, U., 2019. Peran Komunikasi Satuan Polisi Pamong Praja (SATPOL PP) dalam Memberikan Pembinaan kepada Pedagang Kaki Lima (PKL). *Jurnal Sekretari Universitas Pamulang*, 6(2), pp. 240-241.
- El Syarif, H. C., 2020. Strategi Survival yang dilakukan oleh Kelompok P2KL di Alun-alun Banyumas. *IAIN Purwokerto*, pp. 69-70.
- Elisabeth, A., 2021. *Dilanda Pandemi, Banyak Pekerja Tergeser ke Sektor Informal*. [Online] Available at: <https://ekbis.sindonews.com/read/494114/33/dilanda-pandemi-banyak-pekerja-tergeser-ke-sektor-informal-1627380430> [Accessed 23 09 2021].
- Fadli, R., 2021. *Begini Kronologi Lengkap Virus Corona Masuk Indonesia*. [Online] Available at: <https://www.halodoc.com/artikel/kronologi-lengkap-virus-corona-masuk-indonesia> [Accessed 23 February 2022].
- Fauzia, M., 2021. *Satu Tahun Pandemi: Jumlah Pengangguran Nyaris 10 Juta, Angka Kemiskinan Tembus 10 Persen*. [Online] Available at: <https://amp.kompas.com/money/read/2021/03/02/161627926/satu-tahun-pandemi-jumlah-pengangguran-nyaris-10-juta-angka-kemiskinan-tembus> [Accessed 5 Mei 2021].
- Febriani, D., 2017. Strategi Bertahan Hidup Petani Penggarap di Jorong Sarilamak Nagari Sarilamak Kecamatan Harau Kabupaten Lima Puluh Kota. *JOM FISIP*, IV(1), pp. 4-5.
- Handoyo, E. & Setiawan, A. B., 2018. Street Vendors (PKL) as the Survival Strategy of Poor Community. *Jurnal Ekonomi dan Kebijakan*, XI(1), p. 4.
- Hardilawati, W. L., 2020. Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika*, 1(1), p. 97.
- Hariyani, T., 2021. Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Mempertahankan Usaha Di Tengah Pandemi Covid-19 (Studi pada PKL di Lapangan Desa Karangrejo Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri). *Jurnal Ekonomi Bisnis*, VII(1), p. 163.
- Hidayah, A. U., 2017. Analisis Pelaksanaan Relokasi Pedagang Kaki Lima di Pasar Simpang Padang Duri Kecamatan Mandau Kabupaten Bengkalis. *JOM FISIP*, IV(1), p. 1.
- Ilham, 2021. *Survival Strategy Pedagang Kaki Lima di Pasar Sunday Morning Purwokerto* [Interview] (19 December 2021).
- KBBI, 2021. *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*. [Online] Available at: <https://kbbi.web.id/wawancara> [Accessed 6 Oktober 2021].
- KBBI, 2021. *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*. [Online] Available at: <https://kbbi.web.id/pandemi> [Accessed 8 Juli 2021].
- Kuwat, 2021. *Survival Strategy Pedagang Kaki Lima di Pasar Sunday Morning Purwokerto* [Interview] (26 December 2021).
- Naritem, 2021. *Survival Strategy Pedagang Kaki Lima di Pasar Sunday Morning Purwokerto* [Interview] (26 December 2021).
- Nilasari, S., 2014. *Manajemen Strategi itu Gampang untuk Pemula & Orang Awam*. 1 ed. Jakarta: Dunia Cerdas.



- Nurjuddin, 2021. *Survival Strategy Pedagang Kaki Lima di Pasar Sunday Morning Purwokerto* [Interview] (26 December 2021).
- PKL, 2021. *Dampak Pandemi terhadap Para Pedagang Kaki Lima (PKL) Pasar Sunday Morning Purwokerto* [Interview] (26 September 2021).
- PKL, 2021. *Survival Strategy Pedagang Kaki Lima di Pasar Sunday Morning Purwokerto* [Interview] (19 & 26 December 2021).
- Sandu, S. & Sodik, A., 2015. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media.
- Sarah, A. O., 2020. *Berbagai Cara Penyebaran Virus Corona COVID-19 Menurut WHO, Apa Saja?*. [Online] Available at: <https://health.detik.com/berita-detikhealth/d-5122703/berbagai-cara-penyebaran-virus-corona-covid-19-menurut-who-apa-saja> [Accessed 8 Juli 2021].
- Setia, R., 2005. *Gali Tutup Lubang itu Biasa*. 1st ed. Bandung: Yayasan Akatiga.
- Sugiyono, 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. 1 ed. Bandung: Alfabeta.
- Suharto, E., 2013. *Kemiskinan dan Perlindungan Sosial di Indonesia: Menggagas Model Jaminan Sosial Universal Bidang Kesehatan*. 2nd ed. Bandung: Alfabeta.
- Suwati, 2021. *Survival Strategy Pedagang Kaki Lima di Pasar Sunday Morning Purwokerto* [Interview] (19 December 2021).
- Tarigan, H., Sinaga, J. H. & Rachmawati, R. R., 2020. Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Kemiskinan di Indonesia. *Pusat Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian*, p. 457.
- Taufiq, 2016. Etika Perdagangan dalam Al-Qur-an. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 3(1), pp. 114-115.
- Tugiyana, 2021. *Survival Strategy Pedagang Kaki Lima di Pasar Sunday Morning Purwokerto* [Interview] (19 December 2021).
- Umanailo, M. C. B., 2019. Strategi Bertahan Hidup Petani Padi di Gogo di Pulau Buru. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 3(1), p. 57.
- umma, 2022. *Etika Berbisnis Ala Rasulullah (Part 1)*. [Online] Available at: <https://umma.id/post/etika-berbisnis-ala-rasulullah-part-1-237179?lang=id> [Accessed 02 March 2022].
- Wahidah, I. et al., 2020. Pandemi Covid-19: Analisis Perencanaan Pemerintah dan Masyarakat dalam Berbagai Upaya Pencegahan COVID-19 Pandemic: Analysis of Government and Community Planning in Various Prevention Measures. *Jurnal Manajemen dan Organisasi (JMO)*, 11(3), p. 182.
- Wulan & Adiatmo, T., 2021. *Dampak Pandemi covid-19 terhadap Pedagang Kaki Lima (PKL) di Area Gor Satria* [Interview] (26, 21 Juli, Oktober 2021).
- Zulhijahyanti, H., Safira, . K. A. A., Saputri, L. L. & Permana, E., 2021. Strategi Mempertahankan USaha Pedagang Kaki Lima (PKL) di Masa Pandemi COvid-19. *Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen*, VIII(01), p. 28.



## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### Lampiran 1

#### Pedoman Wawancara

##### A. Wawancara Pra Penelitian

Narasumber : Toto Adiatmo

Pertanyaan :

1. Berdasarkan data yang saya dapatkan jumlah pedagang kaki lima (PKL) di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto berjumlah 759 pedagang, namun pada kenyataannya pedagang kaki lima Pasar *Sunday Morning* Purwokerto saat ini tidak sebanyak seperti dahulu, apakah terjadi perubahan jumlah pedagang kaki lima (PKL) di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto?
2. Berdasarkan yang disampaikan Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Bagian Pasar data pedagang kaki lima di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto telah dikunci seja tahun 2018, jika ada pedagang baru yang mendaftar apakah masih dapat diterima?
3. Apa nama paguyuban di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto?
4. Apakah ada peraturan khusus saat pandemi covid-19?

##### B. Wawancara Penelitian

###### 1. Pedagang kaki Lima

Narasumber : Anggota Paguyuban *Sunday Morning* Purwokerto

Pertanyaan :

- a. Sudah berapa lama bergabung dalam paguyuban?
- b. Berapa iuran yang Bapak/Ibu keluarkan untuk paguyuban
- c. Apakah lapak di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto sebagai lapak utama?
- d. Bagaimana dampak pandemi covid-19 terhadap pendapatan Bapak/Ibu?
- e. Strategi apa yang dilakukan Bapak/Ibu sehingga masih dapat bertahan dalam kondisi pandemi covid-19?

###### 2. Ketua Paguyuban

Narasumber : Toto adiatmo

Pertanyaan :

- a. Bagaimana Sejarah terbentuknya Pasar *Sunday Morning*

Purwokerto hingga adanya paguyuban?

- b. Apakah ada kegiatan rutin dari paguyuban?
- c. Bagaimana pengalokasian dana paguyuban?
- d. Berdasarkan wawancara dengan para pedagang kaki lima (PKL) di Pasar *Sunday Morning* Purwokerto, iuran yang mereka berikan berbeda beda, apa yang menyebabkan perbedaan iuran tersebut? (konfirmasi)
- e. Setelah saya melakukan wawancara ada beberapa anggota yang tidak masuk dalam data, tapi mereka mengakui sudah masuk ke dalam paguyuban dan berdagang di zona paguyuban, apa yang menyebabkan hal tersebut dapat terjadi? (konfirmasi)



## Lampiran 2

### Hasil Wawancara

#### A. Wawancara Pra Penelitian

1. Toto Adiatmo: *“Iya betul, terdapat perubahan jumlah pedagang kaki lima di Pasar Sunday Morning Purwokerto yang awalnya berjumlah 759 pedagang menjadi 415 pedagang.”*
2. Toto Adiatmo: *“Jika ada pedagang baru yang mendaftar, akan kami terima jika ada lapak yang kosong. Namun, jika lapak penuh, maka pedagang tersebut dilarang berjualan di Pasar Sunday Morning Purwokerto.”*
3. Toto Adiatmo: *“Namanya Pasar Sunday Morning Purwokerto. Sebenarnya dahulu namanya Pasar Minggon, karena menurut saya kurang keren namanya, sehingga saya rubah menjadi Pasar Sunday Morning Purwokerto”*

#### B. Wawancara Penelitian

##### 1. Pedagang Kaki Lima

###### a. Informan 1 (Arianto)

- 1) Arianto: *“Sepuluh tahun.”*
- 2) Arianto: *“Iurannya hanya Rp. 6.000,- .”*
- 3) Arianto: *“Iya disini sebagai lapak utama, saya hanya berjualan disini setiap hari minggu”*
- 4) Arianto: *“Pandemi covid-19 menghancurkan pendapatan saya, kalau dulu bisa dapat sekian juta sekarang hanya beberapa ratus ribu saja hanya sekitar 10% nya saja”*
- 5) Arianto: *“Saya bejualan leker untuk menambah penghasilan saya, soalnya kalau saya tidak berjualan leker modal saya untuk menjual pakaian disini dapat terpakai habis.”*

###### b. Informan 2 (Kuwat)

- 1) Kuwat: *“ Lima tahun”*
- 2) Kuwat: *“Iuran saya sebesar Rp. 5.000,- .”*
- 3) Kuwat: *“Iya sebagai lapak utama karena saya merupakan pensiunan PNS, yang mencari tambahan penghasilan.”*

- 4) Kuwat: *“Selama pandemi pendapatannya tidak stabil, kadang naik kadang turun.”*
- 5) Kuwat: *“Saya menjual bunga yang sedang diminati oleh orang-orang. Saya menjual dengan cara offline dan online melalui WhatsApp dan facebook.”*

c. Informan 3 (Tugiyani)

- 1) Tugiyani: *“Tujuh tahun”*
- 2) Tugiyani: *“Iuran saya sebesar Rp. 5.000,-.”*
- 3) Tugiyani: *“Iya, saya hanya punya lapak disini.”*
- 4) Tugiyani: *“Pendapatannya selama pandemi sangat hancur, bahkan hanya sekitar 10% dari pendapatan saya yang biasanya saat sebelum pandemi.”*
- 5) Tugiyani: *“Saya membuka warung nasi di rumah bersama istri saya, kalau tidak seperti itu nanti saya tidak punya penghasilan tambahan dan saya tidak dapat berjualan madu.”*

d. Informan 4 (Ilham)

- 1) Ilham: *“Empat tahun.”*
- 2) Ilham: *“Iuran saya keseluruhan sebesar Rp. 6.000,-.”*
- 3) Ilham: *“Iya, saat ini sebagai lapak utama. Sebelumnya saya memiliki kios sebagai lapak utama saya tetapi karena sepi pembeli saya memilih tutup.”*
- 4) Ilham: *“Ya seperti tadi yang saya katakan sangat sepi pembeli dan menghancurkan pendapatan.”*
- 5) Ilham: *“Saya bekerja sebagai buruh bangunan untuk menambah penghasilan dan saya juga melasanakan puasa sunnah senin kamis.”*

e. Informan 5 (Azmi)

- 1) Azmi: *“Sudah lama sekitar duapuluh tiga tahun.”*
- 2) Azmi: *“Kalau saya itu iurannya sebesar Rp. 9.000,- untuk paguyuban, kebersihan, dan lapak.”*
- 3) Azmi: *“Iya, satu-satunya lapak.”*



4) Azmi: *“Mungkin jawaban saya sama dengan pedagang lain, pendapatannya hancur, tidak stabil, dan hanya 10%nya saja pendapatannya.”*

5) Azmi: *“Saya hanya mengurangi pengeluaran keluarga.”*

f. Informan 6 (Choirunnisa)

1) Choirunnisa: *“Sepuluh tahun.”*

2) Choirunnisa: *“Kalau untuk keseluruhan iuran saya sebesar Rp. 15.000,- .”*

3) Choirunnisa: *“Iya, sebagai lapak utama karena saya hanya membantu penambahan pendapatan suami saya.”*

4) Choirunnisa: *“Kalau penghasilan paling hanya 10%.”*

5) Choirunnisa: *“Saya hanya menyesuaikan pendapatan dari suami, jadi ketika saya tidak berjualan kemudian modal saya habis, saya diberi modal oleh suami untuk berjualan kembali disini. Kemudian untuk penghematan saya juga melaksanakan puasa senin kamis sebagai ibadah.”*

g. Informan 7 ( Naritem)

1) Naritem: *“Satu tahun.”*

2) Naritem: *“Iurannya Rp. 5.000,- untuk paguyuban Rp 2.000,- dan untuk kebersihan Rp 3.000,-”*

3) Naritem: *“Iya, karena saya berjualan keliling.”*

4) Naritem: *“Menurun drastis.”*

5) Naritem: *“Dicukup-cukupkan.”*

h. Informan 8 (Nurjuddin)

1) Nurjuddin: *“Delapan tahun.”*

2) Nurjuddin: *“Iurannya keseluruhannya hanya Rp 8.000,-.”*

3) Nurjuddin: *“Iya, sebagai lapak utama.”*

4) Nurjuddin: *“Menurun drastis, biasanya saya sebelum pandemi bisa menghasilkan sekitar Rp 3.000.000,- hingga Rp. 5.000.000,- atau lebih tetapi sekarang paling hanya Rp 300.000,- sampai Rp 500.000,-”*

5) Nurjuddin: *“Saya berjualan keliling mencari pasar pasar baru seperti Pasar Wage.”*

i. Informan 9 (Suwati)

1) Suwati: *“Delapan tahun.”*

2) Suwati: *“Iurannya Rp. 7.000,- tapi saya tidak tau pembagiannya untuk apa, pokoknya saya iuran segitu”*

3) Suwati: *“Iya lapak utama.”*

4) Suwati: *“Seperti yang dirasakan pedagang lain, pendapatannya tidak jelas.”*

5) Suwati: *“Saya membuka warung pecel di rumah.”*

2. Ketua Paguyuban

a. Toto Adiatmo: *“Pasar Sunday Morning Purwokerto sudah beroperasi lebih dari 10 tahun. Pada awalnya, Pasar Sunday Morning Purwokerto bernama Pasar Minggon yang diawali oleh beberapa pedagang kaki lima (PKL) yang berjualan di dalam GOR Satria Purwokerto. Seiring berjalannya waktu, pedagang kaki lima di GOR Satria terus bertambah dari berbagai daerah Kabupaten Banyumas, bahkan ada beberapa pedagang yang berasal dari luar Kabupaten Banyumas, sehingga perlu dilakukan penataan pedagang kaki lima (PKL) agar lebih tertib. Oleh karena itu, kemudian dibentuklah paguyuban sekitar tahun 2017 oleh Didit dan Agus (Boim) atas dasar diskusi dengan Bupati Banyumas dan Dinas Perindustrian.”*

b. Toto Adiatmo: *“Tidak ada kegiatan rutin dalam paguyuban Pasar Sunday Morning Purwokerto. Namun, biasanya ketika salah satu pedagang kaki lima (PKL) yang sakit atau punya hajat, beberapa dari mereka datang menjenguk atau mengunjungi.”*

c. Toto Adiatmo: *“Pada masa pandemi covid-19 sekarang ini, dana paguyuban digunakan untuk pembuatan cuci tangan, pembelian toa untuk pemberitahuan informasi, dan kebutuhan lainnya untuk kesehatan dan kesejahteraan bersama.”*

- d. Toto Adiatmo: *“Uang yang masuk dalam paguyuban sesuai dengan anggaran dasar (AD) dan anggaran rumah tangga (ART) yaitu sebesar Rp 2.000, dan selebihnya untuk lapak dan bukan paguyuban yang menglolanya.”*
- e. Toto Adiatmo: *“Data pedagang kaki lima (PKL) dapat berubah-ubah. Ada pedagang yang sudah masuk dalam paguyuban tetapi belum masuk ke dalam data karena bisa jadi pada saat pendataan ulang mereka sedang tidak ada di tempat. Pendataan akan dilakukan setiap ada pembaharuan kartu tanda anggota (KTA).”*



Lampiran 3

Surat Izin Observasi



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp: 0281-636624, Fax: 0281-636553; Website: febi.iaipurwokerto.ac.id

Nomor : 1886/In.17/FEBI.J.E.S/PP.009/VIII/2021 Purwokerto, 09 Agustus 2021  
Lamp. : -  
Hal : **Permohonan Izin Observasi Pendahuluan**

Kepada Yth.  
Kepala Kesbangpol Kab. Banyumas  
Di  
Purwokerto

*Assalamualaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan Proposal Skripsi yang berjudul "Analisis *Survival Strategy* Pedagang Kaki Lima Pasar *Sunday Morning* Purwokerto Pada Masa Pandemi Covid-19"

Maka kami mohon Bapak/Tbu berkenan memberikan izin observasi kepada mahasiswa/i kami:

1. Nama : Nurya Uswatun Khasanah
2. NIM : 1817201114
3. Semester / Program Studi : VII / Ekonomi Syariah
4. Tahun Akademik : 2020 / 2021
5. Alamat : Karang tengah RT 02 RW 01, Kembaran, Banyumas

Adapun observasi tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Obyek yang diobservasi : Pedagang Kaki Lima
2. Tempat/ Lokasi : Pasar *Sunday Morning* Purwokerto
3. Waktu Observasi : 12 Agustus s/d September 2021

Demikian permohonan ini kami buat, atas izin dan perkenan Bapak/Tbu kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamualaikum Wr. Wb.*

Kerjo Jurusan Ekonomi Syariah  
  
Dewi Laela Hilvatin, S.E., M.S.I.  
NIP. 19851112 200912 2 007



## Lampiran 4

### Surat Izin Penelitian



**PEMERINTAH KABUPATEN BANYUMAS  
DINAS PENANAMAN MODAL  
DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**

Jalan Jendral Soedirman Nomor 540 Telp. (0281) 627965, 624521  
Fax. (0281) 6624521 - Purwokerto 52116 e-mail : dpmptsp@banyumaskab.go.id

**SURAT IZIN PENELITIAN**

Nomor : 070.1/658/OL/VIII/2021

- I. Membaca
1. Surat Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto Tanggal : 09 Agustus 2021 ; nomor : 1886/In.17/FEBI.J.E.S/PP.009/VIII/2021 ; Perihal : Permohonan Data Pedagang Kaki Lima Pasar Sunday Morning Purwokerto
  2. Surat Rekomendasi Penelitian Kepala Kesbangpol Kabupaten Banyumas nomor : 070.1/603/OL/VIII/2021
- II. Menimbang : Bahwa Kebijakan mengenai sesuatu kegiatan ilmiah dan pengabdian kepada masyarakat perlu dibantu pengembangannya.
- III. Memberikan Ijin Kepada :
- Nama : **NURYA USWATUN KHASANAH**  
Alamat : Desa Karangtengah RT 002 RW 001 Kec. Kembaran Kab. Banyumas Prov. Jawa Tengah  
Pekerjaan : PELAJAR/MAHASISWA  
Judul Penelitian : **Analisis Survival Strategy Pedagang Kaki Lima Pasar Sunday Morning Purwokerto Pada Masa Pandemi Covid-19**  
Bidang : Penelitian Ilmiah  
Lokasi Penelitian : Pasar Sunday Morning Purwokerto Jl. Prof. Dr. Suharso, Mangunjaya, Purwokerto Lor, Kec. Purwokerto Timur, Kab. Banyumas  
Lama Berlaku : 3 Bulan  
Penanggungjawab : **Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I.**  
Pengikut : -
- IV. Untuk melaksanakan kegiatan ilmiah dan pengabdian kepada masyarakat di wilayah Kabupaten Banyumas dengan ketentuan sebagai berikut :
- a. Pelaksanaan kegiatan dimaksud tidak dilaksanakan untuk tujuan lain yang dapat berakibat melakukan tindakan pelanggaran terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku.
  - b. Sebelum melaksanakan kegiatan dimaksud, terlebih dahulu melaporkan kepada kepala wilayah yang ditunjuk dari pejabat yang berwenang.
  - c. Menaati segala ketentuan dan peraturan-peraturan yang berlaku juga petunjuk-petunjuk dari pejabat yang berwenang.
  - d. Apabila masa berlaku Surat Rekomendasi ini sudah berakhir, sedangkan pelaksanaan kegiatan belum selesai, perpanjangan waktu harus diajukan kepada instansi pemohon.
  - e. Setelah selesai pelaksanaan kegiatan dimaksud menyerahkan hasilnya kepada Bappedalitbang Kabupaten Banyumas Up. Bidang Perencanaan, Pengendalian, Penelitian dan Pengembangan Bappedalitbang Kabupaten Banyumas.

**Purwokerto, 19 Agustus 2021**



Ditandatangani Secara Elektronik Oleh :  
a.n. BUPATI BANYUMAS  
KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL  
DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU  
KABUPATEN BANYUMAS  
**AMRIN MA'RUF S.Sos.M.Si**  
NIP. 19720530 199203 1 006

**TEMBUSAN : Kepada Yth.:**

1. Bupati Banyumas (sebagai laporan)
2. Kepala BAPPEDALITBANG Kabupaten Banyumas
3. Kepala KESBANGPOL Kabupaten Banyumas
4. Kepala DINPERINDAG Kabupaten Banyumas
5. Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto
6. Arsip (DPMPTSP Kabupaten Banyumas)

**Catatan:**

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSR

Lampiran 5

Dokumentasi Wawancara



Wawancara dengan Ibu Suwati Penjual Pecel



Wawancara dengan Bapak Arianto Penjual Baju





Wawancara dengan Ibu Naritem Penjual Makanan Tradisional



Wawancara dengan Ibu Choirunnisa Penjual Sate Ayam



Wawancara dengan Bapak Nurjuddin Penjual Pakaian



Wawancara dengan Bapak Azmi Penjual Pakaian





Wawancara dengan Bapak Kuwat Penjual Kaos Kaki



Wawancara dengan Bapak Ilham Penjual Pakaian Senam



Wawancara dengan Bapak Tugiyon Penjual Madu



Wawancara dengan Bapak Toto Adiatmo Selaku Ketua Paguyuban



## Lampiran 6

### Daftar Pedagang kaki Lima

DATA PEDAGANG GOR SATRIA PURWOKERTO (PGSP)

1	Anianto	Sukaraja, Kulon RT 005 RW 008	Sukaraja	Banyumas
2	Anrijayanto	Beji RT 001 RW 006	Kedungbanteng	Banyumas
3	Ali Maimun	J. Suroja no.13 RT 003/006	Purwokerto Barat	Banyumas
4	Andi Irawanto	Sukaraja, Tengah RT 001 RW 001	Sukaraja	Banyumas
5	Ani Kuswyo	Sukawera RT 001 RW 002	Somageda	Banyumas
6	Anjar Krihartanto	Kebasen RT 009 RW 001	Kebasen	Banyumas
7	Azmi	Purwokerto, Wetan RT 001 RW 001	Purwokerto Timur	Banyumas
8	Ari Nugroho	Karanglewas Kidul RT 003 RW 006	Karanglewas	Banyumas
9	Anto Pismano	Purwokerto, Wetan RT 003 RW 010	Purwokerto Timur	Banyumas
10	Andi Kusuma	J. Sarwendadi Gg. V RT 002/008	Purwokerto Selatan	Banyumas
11	Agus Priantoro	J. Tidar Baru RT 003 RW 003 Kranji	Purwokerto Timur	Banyumas
12	Abdul Muhs Pusti	Karangreangka RT 003 RW 004	Kedungbanteng	Banyumas
13	Aziz Rochim	J. Brigjen Katarto, No. 6A RT 004 RW 001	Purwokerto Timur	Banyumas
14	Amisah	Kutasari PT 005 RW 003	Baturraden	Banyumas
15	Arif Hidayat	Tanjung RT 003 RW 004	Purwokerto Selatan	Banyumas
16	A. Peri Permiana	Bantarsoka RT 005 RW 001	Purwokerto Barat	Banyumas
17	Ani Susawati	Kedungwringin RT 003 RW 009	Patokraja	Banyumas
18	Aprizal	Purwokerto, Kidul RT 001 RW 010	Purwokerto Selatan	Banyumas
19	Atwayanti	Bantarkembang RT 003 RW 007	Purwokerto Utara	Banyumas
20	Arif Yudianto	Sukaraja, Kulon RT 007 RW 007	Sukaraja	Banyumas
21	Anin Waisah	Darmakradhahan RT 004 RW 004	Ajibarang	Banyumas
22	Atun Winingih	Arcawinangun RT 003 RW 007	Purwokerto Timur	Banyumas
23	Agus Waluyo	Purwokerto, Kulon RT 004 RW 002	Purwokerto Selatan	Banyumas
24	Anis Subandi	Karang Nanas RT 005 RW 00	Sukaraja	Banyumas
25	Agus Kurniawan	Pikun RT 009 RW 006	Kembaran	Banyumas
26	Agus Pina Fitriatun	Purwokerto, Kulon RT 004 RW 001	Purwokerto Selatan	Banyumas
27	Aminudin	J. Dr. Gumbreg, Mersi RT 005 RW 005	Purwokerto Timur	Banyumas
28	Achmed Schidin	Purbadana RT 001 RW 001	Kembaran	Banyumas
29	Ani Setiati	Kedungwringin RT 005 RW 008	Patokraja	Banyumas
30	Amisa Animsari A.	Purwosari RT 006 RW 006	Baturraden	Banyumas
31	Avina Ulfa Aulia	Cikawang RT 002 RW 003	Pikuncen	Banyumas
32	Asmun	Karangjati RT 004 RW 008	Sampang	Banyumas
33	Ai Cich	Purwokerto Lor RT 003 RW 005	Purwokerto Timur	Banyumas
34	Arif Prasetyo	J. Cwis IV RT 005 RW 003	Purwokerto Timur	Banyumas
35	Agustina Ida P.	Kalibagor RT 001 RW 006	Kalibagor	Banyumas
36	Agus Tri Santoso	Kalibagor RT 002 RW 001	Kalibagor	Banyumas
37	Ami Yulianti	Purwokerto, Wetan RT 001 RW 006	Purwokerto Timur	Banyumas
38	Ani Wilkow	Kuber RT 005 RW 005	Purwokerto Barat	Banyumas
39	Anggun Rizki K. W.	Purwokerto Lor RT 002 RW 002	Purwokerto Timur	Banyumas
40	Ahmed Pustam E.	Pemposh RT 002 RW 003	Baturraden	Banyumas
41	Aji Darmanto	Kedungwuluh RT 005 RW 002	Purwokerto Barat	Banyumas
42	Agus Setiyono	Pemposh RT 006 RW 005	Baturraden	Banyumas
43	Achmed Hasim	Purwokerto Lor RT 006 RW 003	Purwokerto Timur	Banyumas
44	Adi Dwi Cahyo	Pikun RT 002 RW 006	Kembaran	Banyumas
45	Anis Purwanto	Patahanan RT 001 RW 003	Pikuncen	Banyumas
46	Agung Yudianto	Mersi RT 002 RW 006	Purwokerto Timur	Banyumas
47	Ash Insean	Arcawinangun RT 005 RW 008	Purwokerto Timur	Banyumas
48	Atsani Putri Wahyuday	Kuber RT 004 RW 004	Purwokerto Barat	Banyumas
49	Anum Lestari	Kramas RT 003 RW 003	Kembaran	Banyumas
50	Ahmad Pustam Efendi	Pemposh RT 002 RW 003	Baturraden	Banyumas
51	Awang Syaiful	Purwokerto Lor RT 003 RW 005	Purwokerto Timur	Banyumas
52	Alif Anisanto	Purwokerto Lor RT 001 RW 005	Purwokerto Timur	Banyumas
53	Aulia Ahmed Azhar	Teluk RT 009 RW 010	Purwokerto Selatan	Banyumas
54	Ani Susanto	Kedungwringin RT 009 RW 008	Patokraja	Banyumas
55	Amir Abdillah	Purbadana RT 001 RW 003	Kembaran	Banyumas
56	Bawono Dwi Prasetyo	Pemposh RT 006 RW 004	Baturraden	Banyumas
57	Bekti Nugrahani	J. A. Yani II no. 13 RT 006/006 Kedungwuluh	Purwokerto Barat	Banyumas
58	Budi Yulianto	Pejasari RT 003 RW 006	Purwokerto Barat	Banyumas
59	Beni Kurniawan	Pejasari RT 005 RW 003	Purwokerto Barat	Banyumas
60	Bella Aulia Nangin	Pemposh RT 001 RW 006	Baturraden	Banyumas
61	Budiana	Kemawi RT 003 RW 002	Somageda	Banyumas
62	Catur Pini Setiyandari	Pasir Kidul RT 002 RW 003	Purwokerto Barat	Banyumas
63	Cikilia Viosari Septiani A.	Tambaksyura RT 002 RW 006	Sumbang	Banyumas
64	Chasanatun	Karang Klesam RT 003 RW 006	Purwokerto Selatan	Banyumas
65	Cahyani Dwi Setiasih	Pagalongan RT 002 RW 002	Patokraja	Banyumas

66	Desi Bra Lestari	Karangpedawang RT 003 PW 002	Sukaraja	Banyumas
67	Didi Afrianto	Beji RT 002 PW 007	Kedungbanteng	Banyumas
68	Dany Seto Budianto	Arauwirangun RT 005 PW 003	Purwokerto Timur	Banyumas
69	Darmanto	Ledug RT 001 PW 008	Kembaran	Banyumas
70	Defni Maulana Efendi	Berkoh RT 001 PW 001	Purwokerto Selatan	Banyumas
71	Denny Adnugroho	Purwokerto Lor RT 002 PW 009	Purwokerto Timur	Banyumas
72	Dalmin	Karangpucung RT 005 PW 003	Tambak	Banyumas
73	Dwi Ira Mariana	Purwokerto Lor RT 001 PW 007	Purwokerto Timur	Banyumas
74	Dani Afrizal	Kedungwuluh RT 003 PW 008	Purwokerto Barat	Banyumas
75	Desi Patrasari	Purwokerto Kidul RT 001 PW 011	Purwokerto Selatan	Banyumas
76	Darsti	Bancarhumbang RT 003 PW 002	Purwokerto Utara	Banyumas
77	Dwi Winarti	Tanjung RT 002 PW 004	Purwokerto Selatan	Banyumas
78	Dwi Prasetyani	Jl. Wadaskalar RT 002 PW 005 Krikilom	Purwokerto Selatan	Banyumas
79	Djunaid	Mersi RT 002 PW 004	Purwokerto Timur	Banyumas
80	Dinda Mursara Caniago	Gunung Watan RT 008 PW 001	Jatilawang	Banyumas
81	Dhani Bagus Supriyanto	Tanjung RT 007 PW 004	Purwokerto Selatan	Banyumas
82	Didi Akhmad Nurudin	Purwokerto Kidul RT 004 PW 008	Purwokerto Selatan	Banyumas
83	Diarso Edi Sudarso	Pempoh RT 004 PW 001	Baturaden	Banyumas
84	Deha Hermanto	Kedungwuluh Lor RT 004 PW 003	Pakiraja	Banyumas
85	Dodi Susanto	Karang Wangkal RT 002 PW 001	Purwokerto Utara	Banyumas
86	Dewi Setias	Bancarhumbang RT 001 PW 008	Purwokerto Utara	Banyumas
87	Dimo	Karangrenas RT 006 PW 002	Sukaraja	Banyumas
88	Endah Sulistyangrum	Karangklom RT 002 PW 012	Purwokerto Selatan	Banyumas
89	Enang	Sukaraja Tengah RT 002 PW 004	Sukaraja	Banyumas
90	Eko Sri Purwati	Bojongsari RT 002 PW 006	Kembaran	Banyumas
91	ENI KUNTARTI	Karangtengah RT 002/002	Baturaden	Banyumas
92	Evi Laily	Jl. Mangunjaya II no.2A RT 007 PW 003	Purwokerto Timur	Banyumas
93	Eri Yuniar Pomsadren	Sukaraja Kulon RT 007 PW 006	Sukaraja	Banyumas
94	Edi Hartanto	Sukaraja Watan RT 002 PW 002	Sukaraja	Banyumas
95	Eti Maryanto	Sukaraja Tengah RT 001 PW 001	Sukaraja	Banyumas
96	Efauzi	Pasir Watan RT 003 PW 001	Karang Lewas	Banyumas
97	Erwanti	Purwokerto Lor RT 001 PW 002	Purwokerto Timur	Banyumas
98	Buis Iyar Sugianti	Arauwirangun RT 002 PW 001	Purwokerto Timur	Banyumas
99	Eko Sugeng Piyanto	Purwokerto Lor RT 005 PW 003	Purwokerto Timur	Banyumas
100	Endah Supriyatin	Bantar Wuri RT 005 PW 003	Kembaran	Banyumas
101	Bka Nurshanti	Purwokerto Lor RT 008 PW 009	Purwokerto Timur	Banyumas
102	Bka Nur Khafidzah	Purwasari RT 005 PW 001	Baturaden	Banyumas
103	Endah Saraswati	Bantaroka RT 004 PW 009	Purwokerto Barat	Banyumas
104	Eti Santosa	Sukaraja Tengah RT 001 PW 004	Sukaraja	Banyumas
105	Endro Permomo	Karanganyar RT 001 PW 002	Pakiraja	Banyumas
106	Evi Wijayanti	Sumampir RT 003 PW 005	Purwokerto Timur	Banyumas
107	Edy Pridyanto	Berkoh RT 003 PW 007	Purwokerto Selatan	Banyumas
108	Eko Prajoko	Pasirmuncang RT 006 PW 006	Purwokerto Barat	Banyumas
109	Eri Indaningrum	Karangwangkal RT 003 PW 002	Purwokerto Utara	Banyumas
110	Ervin	Purwokerto Lor RT 005 PW 003	Purwokerto Timur	Banyumas
111	Fandi Pratomo	Banjarsari Kidul RT 005 PW 001	Sukaraja	Banyumas
112	Feri Setiawan	Ledug RT 002 PW 003	Kembaran	Banyumas
113	Fita Fatimah	Nitog RT 001 PW 006	Pakiraja	Banyumas
114	Fedy Priyanto	Adisara RT 001 PW 005	Kebasen	Banyumas
115	Fita Cahyani	Banjarsari Kidul RT 002 PW 001	Sukaraja	Banyumas
116	Fajar Subiyantoro	Jl. Jend. Sutoyo RT 002/001 Kedungwuluh	Purwokerto Barat	Banyumas
117	Fabian Halim Aziz	Kedungwuluh RT 002 PW 002	Purwokerto Barat	Banyumas
118	Fera Nurdana	Arauwirangun RT 002 PW 006	Purwokerto Timur	Banyumas
119	Feri Irawan	Kober RT 007 PW 009	Purwokerto Barat	Banyumas
120	Fajar Tri Setiadi	Purwokerto Lor RT 004 PW 003	Purwokerto Timur	Banyumas
121	Fuad Samir	Mersi RT 008 PW 001	Purwokerto Timur	Banyumas
122	Galang Wicaksono	Sumampir RT 003 PW 005	Purwokerto Utara	Banyumas
123	Galih Rahmadani	Bobosan RT 003 PW 002	Purwokerto Utara	Banyumas
124	Galim	Pempoh RT 008 PW 003	Baturaden	Banyumas
125	Sumenda Abelis	Berkoh RT 006 PW 002	Purwokerto Selatan	Banyumas
126	Hadi Sutarno	Piken RT 004 PW 004	Kembaran	Banyumas
127	Hesa Kurnia Pribadi	Purwodadi RT 005 PW 003	Tambak	Banyumas
128	Heri Nuvsar	Kedungaringi RT 003 PW 008	Pakiraja	Banyumas
129	Hermanto	Bancarhumbang RT 003 PW 003	Purwokerto Utara	Banyumas
130	Herdi Oknaldo	Teluk RT 002 PW 005	Purwokerto Selatan	Banyumas
131	Harjanti	Pasir Watan RT 001 PW 002	Purwokerto Timur	Banyumas
132	Hari Jasmoko	Purwokerto Kidul RT 002 PW 002	Purwokerto Selatan	Banyumas
133	Hendri Jinali	Tinggar Jaya RT 001 PW 007	Jatilawang	Banyumas
134	Heranto Setyo Mardani	Ledug RT 001 PW 009	Kembaran	Banyumas
135	Heri Purwanto	Pempoh RT 004 PW 002	Baturaden	Banyumas
136	Hera Pullanti	Karang Pucung RT 002 PW 009	Purwokerto Selatan	Banyumas



137	Heru Kurnawan	Purwokerto Kidul RT 002 PW 009	Purwokerto Selatan	Banyumas
138	Hasan Ginjar Pramularto	Purwokerto RT 001 PW 002	Kembaran	Banyumas
139	Indah Setiyani	Berkoh RT 003 PW 001	Purwokerto Selatan	Banyumas
140	Irsan	Jl. Pingin Tinto RT 005/007 Bancarkembang	Purwokerto Utara	Banyumas
141	Istiani	Karangduren RT 004 PW 005	Sokaraja	Banyumas
142	Ida Farhatun	Lenggingsari RT 002 PW 04	Cilogok	Banyumas
143	Indra Sumardi	Purwokerto Lor RT 003 PW 003	Purwokerto Timur	Banyumas
144	Indah Nur Santi	Pisir Kidul RT 001 PW 002	Purwokerto Barat	Banyumas
145	Israni Maftukhah	Sokaraja Lor RT 002 PW 001	Sokaraja	Banyumas
146	Isah Anisah	Purwokerto Lor RT 006 PW 003	Purwokerto Timur	Banyumas
147	Indra Ferdyan Syah	Sokaraja Kulon RT 007 PW 006	Sokaraja	Banyumas
148	Ikhwan Patricia	Triaga RT 002 PW 003	Sumelar	Banyumas
149	Iham Prasetyo	Teluk RT 003 PW 008	Purwokerto Selatan	Banyumas
150	Imam Santoso	Karang Tengah RT 001 PW 005	Baturaden	Banyumas
151	Jaili Aziz Zulatif	Karangpintung RT 004 PW 002	Sumbang	Banyumas
152	Joko Waluyo	Bojongsari RT 002 PW 007	Kembaran	Banyumas
153	Jamaludin	Babakan RT 009 PW 002	Kalimarah	Banyumas
154	Jekha	Cilogok RT 006 PW 001	Cilogok	Banyumas
155	Jurini	Bokol RT 009 PW 003	Kemangkro	Banyumas
156	Januar Puodianto	Somakaton RT 007 PW 001	Somagede	Banyumas
157	Khosini	Arcawangunan RT 003 PW 002	Purwokerto Timur	Banyumas
158	Kusniati	Arcawangunan RT 004 PW 001	Purwokerto Timur	Banyumas
159	Kuswanto	Berkoh RT 001 PW 006	Purwokerto Selatan	Banyumas
160	Kuat Giri Prajono	Tambaksugra RT 004 PW 006	Sumbang	Banyumas
161	Kuat Waluyo	Beji RT 001 PW 011	Kedungbanteng	Banyumas
162	Karsim	Kliring RT 003 PW 002	Somagede	Banyumas
163	Kun Partini	Teluk RT 001 PW 008	Purwokerto Selatan	Banyumas
164	Kuwat	Kedungwringin RT 005 PW 008	Pastika	Banyumas
165	Karulus Barunus Susanto	Pejasari RT 006 PW 007	Purwokerto Barat	Banyumas
166	Kosiyat	Purbadana RT 001 PW 003	Kembaran	Banyumas
167	Kuswati	Kedung Wringin RT 009 PW 008	Pastika	Banyumas
168	Kani Hamani	Ledug RT 009 PW 010	Kembaran	Banyumas
169	Kurni Indah Trionawati	Pamijen RT 005 PW 004	Sokaraja	Banyumas
170	Krisanto Sukmo Nugroho	Bancarkembang RT 002 PW 002	Purwokerto Utara	Banyumas
171	Khasib Purwoko	Tipar RT 002 PW 009	Prawalo	Banyumas
172	Khaifid Sumanah	Bantaran RT 002 PW 006	Sumbang	Banyumas
173	Khaifid Sumanah	Bantaran RT 002 PW 006	Sumbang	Banyumas
174	Kurnia	Karang Pucung RT 002 PW 003	Purwokerto Selatan	Banyumas
175	Kusniati	Jl. Riyanto no.77 RT 005 PW 003 Sumampir	Purwokerto Utara	Banyumas
176	Kristantoro	Piken RT 001 PW 009	Kembaran	Banyumas
177	Lasrah	Beji RT 003 PW 014	Kedungbanteng	Banyumas
178	Lilis Septiani	Karang Sari RT 004 PW 001	Kembaran	Banyumas
179	Leo Winarno	Purwasari RT 002 PW 002	Baturaden	Banyumas
180	Lukman Nul Hakim	Purwokerto Wetan RT 003 PW 003	Purwokerto Timur	Banyumas
181	Leni Purwaningsih	Karangkosam RT 004 PW 008	Purwokerto Selatan	Banyumas
182	Lasrah	Pakuaran RT 003 PW 001	Purwokerto Utara	Banyumas
183	Linda Lukmawati	Pastika RT 001 PW 006	Pastika	Banyumas
184	Lisianto	Pejogol RT 003 PW 001	Cilogok	Banyumas
185	Mustolih	Notog RT 004 PW 001	Pastika	Banyumas
186	M. Hafid Z.	Karangrau RT 008 PW 004	Sokaraja	Banyumas
187	Mukminah	Beji RT 002 PW 007	Kedungbanteng	Banyumas
188	Miliati	Karangpuung RT 003 PW 006	Purwokerto Selatan	Banyumas
189	Melda Wati	Purwokerto Lor RT 003 PW 003	Purwokerto Timur	Banyumas
190	Mugi Handayani	Pisir Wetan RT 001 PW 002	Karanglewes	Banyumas
191	Mardianto	Purwokerto Lor RT 001 PW 008	Purwokerto Timur	Banyumas
192	Murtiyani Hidayah	Kalisalak RT 006 PW 002	Kebasen	Banyumas
193	Marnah	Sokaraja Lor RT 002 PW 00	Sokaraja	Banyumas
194	Masruroh	Karang Klogom RT 002 PW 005	Purwokerto Selatan	Banyumas
195	Masrizal	Sumampir RT 003 PW 006	Purwokerto Utara	Banyumas
196	Muhlisat	Bojongsari RT 001 PW 008	Kembaran	Banyumas
197	Mei Kurniawati	Beji RT 002 PW 010	Kedungbanteng	Banyumas
198	Murnias	Pempoh RT 001 PW 004	Baturaden	Banyumas
199	Maya Puspitasari	Bobosan RT 008 PW 003	Purwokerto Utara	Banyumas
200	Muhtrijadi	Pisir Wetan RT 003 PW 002	Karang Lewes	Banyumas
201	Mu Nisar Pidiwan Gunawan	Tinggar Jaya RT 001 PW 009	Jatilawang	Banyumas
202	Manungki Fita Prastarina	Kebumen RT 005 PW 004	Purwokerto Barat	Banyumas
203	Munirwan	Arcawangunan RT 002 PW 008	Purwokerto Selatan	Banyumas
204	Muhammad Pasid	Purwokerto Kidul RT 002 PW 010	Purwokerto Selatan	Banyumas
205	Muhammad Nasrudin	Purwokerto Kidul RT 002 PW 010	Purwokerto Selatan	Banyumas
206	Musrifah	Bantaroka RT 001 PW 004	Purwokerto Barat	Banyumas

207	Mirda Dwi Haryati	Purwokerto Selatan RT 002 P.W 004	Purwokerto Timur	Banyumas
208	Murdjini	Tanggapan RT 006 P.W 002	Somageda	Banyumas
209	Moch Faisal Chermani	Purwokerto Selatan RT 002 P.W 005	Purwokerto Timur	Banyumas
210	Murdani	Karang Khosim RT 005 P.W 007	Purwokerto Selatan	Banyumas
211	Moch Adh Firmasyah	Dukuh Waluh RT 006 P.W 00	Kambaran	Banyumas
212	Nhvi Sugianti	Linggassari RT 001 P.W 005	Kambaran	Banyumas
213	Nuraini Ibrayatan	Kober RT 007 P.W 004	Purwokerto Barat	Banyumas
214	Ninik Maryati	Ledug RT 001 P.W 009	Kambaran	Banyumas
215	Narito	Bekoh RT 002 P.W 004	Purwokerto Selatan	Banyumas
216	Ninik Kurniati	Pasir Kidul RT 004 P.W 003	Purwokerto Barat	Banyumas
217	Nur Soleh	Pilken RT 005 P.W 007	Kambaran	Banyumas
218	Nurjudin	Banjarsari Selatan RT 002 P.W 003	Sumbang	Banyumas
219	Narison	Pempoa RT 002 P.W 003	Baturraden	Banyumas
220	Nomawati	Karangduren RT 002 P.W 001	Sukaraja	Banyumas
221	Ninik Nurjati	Kabarengan RT 003 P.W 001	Sumbang	Banyumas
222	Nur Ika Febriyanti	Purwokerto Kulon RT 003 P.W 002	Purwokerto Selatan	Banyumas
223	Nofemriyatro	Sukaraja Kulon RT 007 P.W 006	Sukaraja	Banyumas
224	Nirman	Pempoa RT 003 P.W 003	Baturraden	Banyumas
225	Narison	Pandak RT 001 P.W 003	Baturraden	Banyumas
226	Nursiaga Utarmaji	Tanjung RT 001 P.W 001	Purwokerto Selatan	Banyumas
227	Nur Septeninging	Pempoa RT 002 P.W 003	Baturraden	Banyumas
228	Nur Yuliani	J. Kasatrian no.5 RT.003/011 Sukaregara	Purwokerto Timur	Banyumas
229	Nur Pika Haryati	Mersi RT 002 P.W 004	Purwokerto Timur	Banyumas
230	Ninik Setiawati	Pejasari RT 001 P.W 007	Purwokerto Barat	Banyumas
231	Nur Khasanah	Karang Pau RT 001 P.W 001	Sukaraja	Banyumas
232	Nur Chamedah	Pasir Kulon RT 002 P.W 001	Karang Lewis	Banyumas
233	Nofriadi	Gemuruh RT 001 P.W 002	Pedemara	Banyumas
234	Nur Indah Larasati	Pejasari RT 004 P.W 007	Purwokerto Barat	Banyumas
235	Niken Ulyia Octaviani	Ledug RT 002 P.W 010	Kambaran	Banyumas
236	Narison	Sumampir RT 006 P.W 005	Purwokerto Utara	Banyumas
237	Orbit Maandra	Purwokerto Kidul RT 001 P.W 010	Purwokerto Selatan	Banyumas
238	Oktri Viani	Boji RT 003 P.W 008	Kedungbanteng	Banyumas
239	Okriana	Pasir Kidul RT 003 P.W 003	Purwokerto Barat	Banyumas
240	Oktiani	Pilken RT 002 P.W 003	Kambaran	Banyumas
241	Petrasi	Sumampir RT 006 P.W 002	Purwokerto Utara	Banyumas
242	Prika Permata Diza	Kranji RT 006 P.W 001	Purwokerto Timur	Banyumas
243	Pitoyo	Selabaya RT 002 P.W 005	Kalimarah	Banyumas
244	Pisro	Pagalangan RT 003 P.W 004	Pastiraja	Banyumas
245	Pudjika Putri Perwati	Kober RT 007 P.W 001	Purwokerto Barat	Banyumas
246	Pamungkas Aditya Nugroho	Tambak Negara RT 007 P.W 003	Pawalo	Banyumas
247	Priyono	Sukikan RT 002 P.W 005	Sumbang	Banyumas
248	Pujem	Suro RT 001 P.W 004	Kalibagor	Banyumas
249	Puput Yuliani	Kedungwuluh RT 002 P.W 002	Purwokerto Barat	Banyumas
250	Purnah Pinah	Sukaraja Selatan RT 002 P.W 001	Sukaraja	Banyumas
251	Rodar Umman	Pasir Kidul RT 003 P.W 003	Purwokerto Barat	Banyumas
252	Rodiani	Pempoa RT 008 P.W 003	Baturraden	Banyumas
253	Rumati Hartini	Teluk RT 002 P.W 008	Purwokerto Selatan	Banyumas
254	Rumiyati	Pekaja RT 004 P.W 001	Kalibagor	Banyumas
255	Rumati	Pempoa RT 007 P.W 003	Baturraden	Banyumas
256	Rudin	Mersi RT 004 P.W 005	Purwokerto Timur	Banyumas
257	Rizky Herawati	Pasir Kidul RT 003 P.W 007	Purwokerto Barat	Banyumas
258	Ramedhan Widi Sugianto	Karangpucung RT 004 P.W 009	Purwokerto Selatan	Banyumas
259	Ramedani Putra	Arcawinangun RT 007 P.W 008	Purwokerto Timur	Banyumas
260	Rachmat Piyadi	Teluk RT 003 P.W 015	Purwokerto Selatan	Banyumas
261	Rahmat Siswanto	Karang Pucung RT 006 P.W 007	Purwokerto Selatan	Banyumas
262	Rizki Yudianto	Boji RT 003 P.W 009	Kedungbanteng	Banyumas
263	Rokhajat	Pempoa RT 001 P.W 006	Baturraden	Banyumas
264	Royan Rahmat Zakaria	Purwokerto Kidul RT 003 P.W 010	Purwokerto Selatan	Banyumas
265	RP. Petra Wachjingsih	Tanjung RT 007 P.W 004	Purwokerto Selatan	Banyumas
266	Rina Milasari	Sukaregara RT 003 P.W 010	Purwokerto Timur	Banyumas
267	Rumidah	Karang Pucung RT 005 P.W 006	Purwokerto Selatan	Banyumas
268	Reni Rahmawati	Kranji RT 002 P.W 003	Purwokerto Timur	Banyumas
269	Rian Fauzin	Wiradadi RT 002 P.W 002	Sukaraja	Banyumas
270	Ramayani	Karang Khosim RT 008 P.W 003	Purwokerto Selatan	Banyumas
271	Rumiyati	Arcawinangun RT 004 P.W 010	Purwokerto Timur	Banyumas
272	Rismawati	Sumampir RT 003 P.W 006	Purwokerto Utara	Banyumas
273	Ruswanto	Bantenan RT 004 P.W 001	Sumbang	Banyumas
274	Reni Aprilia	Purwokerto Selatan RT 004 P.W 004	Purwokerto Timur	Banyumas
275	Rista Cahyingsih	Pempoa RT 008 P.W 003	Baturraden	Banyumas
276	Riyanti	Bancakambar RT 003 P.W 006	Purwokerto Utara	Banyumas
277	Rianto	Karang Salam RT 001 P.W 003	Baturraden	Banyumas

278	Sukarni	Arcauwingsun RT 005 / 008	Purwokerto Timur	Banyumas
279	Sujono	Karangagak RT 004 PW 002	Sumbang	Banyumas
280	Sunarto	Ledug RT 005 PW 007	Kembaran	Banyumas
281	Sylvia Triana	Teluk RT 002 PW 005	Purwokerto Selatan	Banyumas
282	Sutarno	Beji RT 003 PW 014	Kedungbanteng	Banyumas
283	Siska Indrastiani	Pasir Kidul RT 003 PW 002	Purwokerto Barat	Banyumas
284	Sirin	Bobosan RT 001 PW 004	Purwokerto Utara	Banyumas
285	Suwati	Pempeah RT 003 PW 002	Baturraden	Banyumas
286	Sarif Hidayat	Karanglewas Lor RT 002 PW 005	Purwokerto Barat	Banyumas
287	SoFiash	Pasir Kidul RT 004 PW 003	Purwokerto Barat	Banyumas
288	Sudkom	Ledug RT 006 PW 008	Kembaran	Banyumas
289	Sutorno	Purwokerto Kulon RT 006 PW 001	Purwokerto Selatan	Banyumas
290	Sigit Djoko Pratomo	Jl. Rajawali Gg. Kaswari RT 004 PW 007 Kabur	Purwokerto Barat	Banyumas
291	Sigit Whidayat	Kranji RT 006 PW 001	Purwokerto Timur	Banyumas
292	Sudiyah	Tamansari RT 001 PW 001	Karanglewas	Banyumas
293	Sumarsh	Berkah RT 004 PW 002	Purwokerto Selatan	Banyumas
294	Susan Budarti	Arcauwingsun RT 004 PW 010	Purwokerto Timur	Banyumas
295	Sukarni	Arcauwingsun RT 005 PW 008	Purwokerto Timur	Banyumas
296	Sahrin	Karanggudu RT 008 PW 002	Karanglewas	Banyumas
297	Siti Rahayu	Jl. Kombas III RT 001 PW 004	Purwokerto Timur	Banyumas
298	Sumilah	Tambaksari Kidul RT 004 PW 003	Kembaran	Banyumas
299	Sapto Giarno	Tanjung RT 007 PW 004	Purwokerto Selatan	Banyumas
300	Suparman	Purwokerto Kidul RT 002 PW 002	Purwokerto Selatan	Banyumas
301	Suwarti	Jl. Piyanto no.77 RT 005 PW 003 Sumampir	Purwokerto Utara	Banyumas
302	Saimin Sumarju	Purwokerto Kulon RT 004 PW 02	Purwokerto Selatan	Banyumas
303	Satyo Anggoro	Sukaraja. Wetan RT 005 PW 002	Sukaraja	Banyumas
304	Saryono	Gronding RT 002 PW 006	Purwokerto Utara	Banyumas
305	Sri Yanti	Ledug RT 004 PW 010	Kembaran	Banyumas
306	Subarkah Haru Setiadi	Jl. Pahlawan Gg. IV A RT 001 PW 004	Purwokerto Selatan	Banyumas
307	Sundari	Berkah RT 001 PW 006	Purwokerto Selatan	Banyumas
308	Sukarsano	Beji RT 004 PW 012	Kedungbanteng	Banyumas
309	Sapoko Ngudi Utomo	Pasir Kidul RT 001 PW 003	Purwokerto Barat	Banyumas
310	Saptoni	Sidakowa RT 001 PW 002	Paikeraja	Banyumas
311	Sangirah	Pempeah RT 002 PW 003	Baturraden	Banyumas
312	Subiyantoro	Kutasimen RT 003 PW 001	Kedungbanteng	Banyumas
313	Sudirman	Banjarsayar RT 002 PW 006	Sukaraja	Banyumas
314	Satman	Kembaran RT 001 PW 001	Kembaran	Banyumas
315	Siti Marifah	Bancangkambang RT 003 PW 002	Purwokerto Utara	Banyumas
316	Sujatin	Bancangkambang RT 003 PW 001	Purwokerto Utara	Banyumas
317	Sunardi	Karangturi RT 003 PW 001	Sumbang	Banyumas
318	Sosfanus Indra Wijaya	Karang Lewas Kidul RT 004 PW 008	Karang Lewas	Banyumas
319	Slamet	Karang Tengah RT 001 PW 005	Baturraden	Banyumas
320	Syahri Can	Purwokerto Wetan RT 002 PW 006	Purwokerto Timur	Banyumas
321	Siska Melia	Purwokerto Wetan RT 002 PW 007	Purwokerto Timur	Banyumas
322	Syahri Yudha	Purwokerto Kulon RT 002 PW 003	Purwokerto Selatan	Banyumas
323	Sjarif Hidayat	Sukaraja. Wetan RT 003 PW 002	Sukaraja	Banyumas
324	Sumarto Sahrin	Karanggintang RT 004 PW 002	Sumbang	Banyumas
325	Supang Prayitno	Kedung. Wuluh RT 007 PW 008	Purwokerto Barat	Banyumas
326	Sri Juniati	Mersi RT 005 PW 006	Purwokerto Timur	Banyumas
327	Siti Maylana	Arcauwingsun RT 005 PW 007	Purwokerto Timu	Banyumas
328	Slamet Riyadi	Karang. Pucung RT 003 PW 006	Purwokerto Selatan	Banyumas
329	Suminah	Purwokerto Lor RT 005 PW 003	Purwokerto Timur	Banyumas
330	Slamet Hartono	Purwokerto Lor RT 005 PW 004	Purwokerto Timur	Banyumas
331	Siti Fatimah	Purwanegara RT 003 PW 001	Purwokerto Utara	Banyumas
332	Saimun Sanjaya	Karang. Pau RT 009 PW 004	Sukaraja	Banyumas
333	Suparju	Bantarsuka RT 003 PW 002	Purwokerto Barat	Banyumas
334	Sri Hartati	Sukaraja. Tengah RT 001 PW 001	Sukaraja	Banyumas
335	Sutarno	Karang. Nanas RT 003 PW 007	Sukaraja	Banyumas
336	Susi Nurwahyuni	Karang. Wangkal RT 003 PW 002	Purwokerto Utara	Banyumas
337	Sigit Pamungkas	Keriton RT 001 PW 004	Kedung. Banteng	Banyumas
338	Sotanto	Karang. Klesem RT 003 PW 007	Purwokerto Selatan	Banyumas
339	Siti Sholikah	Teluk RT 006 PW 002	Purwokerto Selatan	Banyumas
340	Saptisari Andianto	Purwanegara RT 002 PW 002	Purwokerto Utara	Banyumas
341	Slamet Saibani	Bentoran RT 002 PW 003	Sumbang	Banyumas
342	Sih Poshani	Pempeah RT 008 PW 002	Baturraden	Banyumas
343	Siti Nur Aida	Berkah RT 001 PW 005	Purwokerto Selatan	Banyumas
344	Sury Estima	Kutasari RT 004 PW 001	Baturraden	Banyumas
345	Sri Ashi	Purwokerto Kulon RT 003 PW 002	Purwokerto Selatan	Banyumas
346	Suwarno	Jumpo Kulon RT 003 PW 001	Sukaraja	Banyumas
347	Sinan	Arcauwingsun RT 006 PW 002	Purwokerto Timur	Banyumas
348	Sukheh	Pasir Kulon RT 006 PW 003	Karang Lewas	Banyumas
349	Suratno	Jl. Gunung Tupel RT.004/008	Purwokerto Selatan	Banyumas
350	Siti Chasanah	Purwokerto Lor RT 002 PW 003	Purwokerto Timur	Banyumas



351	Sams	Arcawinangun RT 001 PW 009	Purwokerto Timur	Banyumas
352	Sugeng Riyanto	Mersi RT 004 PW 003	Purwokerto Timur	Banyumas
353	Suminah	Pardak RT 001 PW 001	Baturradan	Banyumas
354	Sutarni	Pempoh RT 001 PW 002	Baturradan	Banyumas
355	Sri Andayani	Cikawang RT 003 PW 003	Pekuruban	Banyumas
356	Siti Pokharah	Pempoh RT 002 PW 003	Baturradan	Banyumas
357	Saniya	Pempoh RT 003 PW 002	Baturradan	Banyumas
358	Sukirno	Arcawinangun RT 005 PW 002	Purwokerto Timur	Banyumas
359	Syahrial	Karang Pucung RT 004 PW 005	Purwokerto Selatan	Banyumas
360	Sufi Ma'sum	Karangasem RT 001 PW 002	Sumbang	Banyumas
361	Sarni	Kerubug Kidul RT 006 PW 003	Baturradan	Banyumas
362	Sahnan	Kerubug Lor RT 008 PW 001	Baturradan	Banyumas
363	Susilo	Mersi RT 004 PW 003	Purwokerto Timu	Banyumas
364	Sucianingsih	Ledug RT 003 PW 005	Kembaran	Banyumas
365	Supriyati	Purwokerto Wetan RT 001 PW 006	Purwokerto Timu	Banyumas
366	Suharni	Mersi RT 001 PW 005	Purwokerto Barat	Banyumas
367	Susi Andayani	Karanggede Kulon RT 005 PW 002	Karang Lewas	Banyumas
368	Susanto	Karang Tengah RT 001 PW 005	Baturradan	Banyumas
369	Suwirno	Jumpo Kulon RT 003 PW 001	Sukaraja	Banyumas
370	Sidik Satiyawan	Cikawang RT 002 PW 004	Pekuruban	Banyumas
371	Slamet Mukti	Karang Nangka RT 001 PW 005	Kedung Banteng	Banyumas
372	Susanto	Kembaran RT 001 PW 003	Kembaran	Banyumas
373	Syarmul Anifa	J. Kombas RT.004/003 Purwokerto Lor	Purwokerto Timur	Banyumas
374	Triyas Nila Sari	Purwokerto Kidul RT 001 PW 006	Purwokerto Selatan	Banyumas
375	Tuchayanto	Kembaran RT 002 PW 003	Kembaran	Banyumas
376	Turminah	Arcawinangun RT 002 PW 002	Purwokerto Timur	Banyumas
377	Tipak Indarti	Pikol RT 005 PW 006	Kembaran	Banyumas
378	Tarsono	Purwokerto Lor RT 005 PW 003	Purwokerto Timur	Banyumas
379	Tulus Setiawan	Karangtengah RT 002 PW 002	Baturradan	Banyumas
380	Tono	Arcawinangun RT 005 PW 05	Purwokerto Timur	Banyumas
381	Tia Wastiah	Sokanggara RT 001 PW 008	Purwokerto Timur	Banyumas
382	Triyas Nila Sari	Purwokerto Kidul RT 001 PW 006	Purwokerto Selatan	Banyumas
383	Tantian Hidayatyah	Tanjung RT 005 PW 004	Purwokerto Selatan	Banyumas
384	Taufik Husni	Purwokerto Lor RT 003 PW 002	Purwokerto Timur	Banyumas
385	Tri Muji Pahayu	Banteran RT 006 PW 002	Sumbang	Banyumas
386	Triyanto	Pasir Kidul RT 005 PW 002	Purwokerto Barat	Banyumas
387	Tazrik Syasfullah	Dukuwahun RT 004 PW 004	Kembaran	Banyumas
388	Tirsan	Babah RT 001 PW 002	Kedungbanteng	Banyumas
389	Tarisman	Purwokerto Kidul RT 002 PW 008	Purwokerto Selatan	Banyumas
390	Taguh Sarwedadi	Sukaraja Kulon RT 003 PW 006	Sukaraja	Banyumas
391	Tuti Purnama	Kedung Wuluh RT 001 PW 005	Purwokerto Barat	Banyumas
392	Tri Wahyuningtiyas	Pastkraja RT 001 PW 009	Pastkraja	Banyumas
393	Tarso	Sokanggara RT 002 PW 005	Purwokerto Timur	Banyumas
394	Tini	Pardak RT 001 PW 002	Baturradan	Banyumas
395	Tarsono	Pamjati RT 004 PW 001	Sukaraja	Banyumas
396	Tri Budi Artini	Ledug RT 002 PW 010	Kembaran	Banyumas
397	Tri Wibowo	Arcawinangun RT.005/008 Arcawinangun	Purwokerto Timur	Banyumas
398	Tri Yulian	Karang Wanghal RT 002 PW 001	Purwokerto Utara	Banyumas
399	Tri Wahyuali	Plans RT 002 PW 004	Somagede	Banyumas
400	Tamarjo Tarwan	Karang Tengah RT 001 PW 005	Baturradan	Banyumas
401	Jhp Hanu Prozana	Karangrau RT 005 PW 003	Sukaraja	Banyumas
402	Jungug Wahyudi	Pasir Muncang RT 006 PW 006	Purwokerto Barat	Banyumas
403	J Dadi Abdul Rahman	Mersi RT.001/005	Purwokerto Timur	Banyumas
404	Jhp Santoso	Karangragak RT 008 PW 001	Sumbang	Banyumas
405	Alendra Kurniasih	Berkah RT 001 PW 001	Purwokerto Selatan	Banyumas
406	Viky Toufan Gianda	Purwasari RT 005 PW 001	Baturradan	Banyumas
407	Vina Arika Normayati	Pasir Lor RT 003 PW 003	Karang Lewas	Banyumas
408	Waryati	Teluk RT 001 PW 005	Purwokerto Selatan	Banyumas
409	Warso	Tambaksari Kidul RT 002 PW 004	Kembaran	Banyumas
410	Wahyu Triyanto Widayanto	Katanger RT 005 PW 002	Baturradan	Banyumas
411	Widyono	Karangtengah RT 004 PW 004	Baturradan	Banyumas
412	Widarto Mandarayah	Mersi RT 002 PW 003	Purwokerto Timur	Banyumas
413	Wadito Adi	Pikol RT 005 PW 006	Kembaran	Banyumas
414	Wani	Arcawinangun RT 006 PW 002	Purwokerto Timur	Banyumas
415	Wardan	Purwokerto Kidul RT 002 PW 008	Purwokerto Selatan	Banyumas
416	Wagiman Wiboko	Kliring RT 006 PW 002	Somagede	Banyumas
417	Mwit Puernasi	Pejasari RT 005 PW 003	Purwokerto Barat	Banyumas
418	Waryati	Kutasari RT 001 PW 003	Baturradan	Banyumas
419	Wouu Wiboko	Arcawinangun RT 005 PW 002	Purwokerto Timur	Banyumas
420	Waluyo	Kranji RT 002 PW 001	Purwokerto Timur	Banyumas
421	Widagdo	Karang Pucung RT 002 PW 009	Purwokerto Selatan	Banyumas
422	Widi Astuti	Teluk RT 002 PW 008	Purwokerto Selatan	Banyumas



423	Wildan Pratama	Purwokerto Lor RT 004 P.W 006	Purwokerto Timur	Banyumas
424	Whanti Prasetyo	Jl. Kom. Bambang Suprato RT.003/003	Purwokerto Timur	Banyumas
425	Wahyuni	Karang Nanas RT 005 P.W 007	Sokaraja	Banyumas
426	Winda Susanti	Purwokerto Lor RT 005 P.W 003	Purwokerto Timur	Banyumas
427	Warsan Siswadi	Tanjung RT 003 P.W 005	Purwokerto Selatan	Banyumas
428	Warsito	Kebocoran RT 004 P.W 001	Kedungbanteng	Banyumas
429	Wasri	Pemposah RT 002 P.W 003	Baturraden	Banyumas
430	Warsiki	Sumampir RT 006 P.W 005	Purwokerto Utara	Banyumas
431	Wartini	Pangobatan RT 004 P.W 002	Karang Lewas	Banyumas
432	Wili Priyatno	Bobosan RT 008 P.W 003	Purwokerto Utara	Banyumas
433	Wauwati	Jl. Komas Gg.II RT.001/002	Purwokerto Timur	Banyumas
434	Warsimam	Pemposah RT 002 P.W 003	Baturraden	Banyumas
435	Wahyuni	Kranji RT 001 P.W 003	Purwokerto Timur	Banyumas
436	Yongki Permama	Mersi RT 005 P.W 001	Purwokerto Timur	Banyumas
437	Yustina Sunarti	Purwokerto Lor RT 002 P.W 001	Purwokerto Timur	Banyumas
438	Yuskar	Pesum Puri Mandiri CIO RT.005/006	Purwokerto Selatan	Banyumas
439	Yuasone Fathy A.	Karangpuring RT 002 P.W 012	Purwokerto Selatan	Banyumas
440	Yuliati	Purwokerto Kulon RT 003 P.W 001	Purwokerto Selatan	Banyumas
441	Yuni Andriyani	Karanglewas Lor RT 002 P.W 005	Purwokerto Barat	Banyumas
442	Yatimah	Pemposah RT 005 P.W 003	Baturraden	Banyumas
443	Yuli Astuti	Jl. Hoopan no.65 RT 001/004 Sokaregara	Purwokerto Timur	Banyumas
444	Yusup	Arcawinangun RT 005 P.W 007	Purwokerto Timur	Banyumas
445	Yuli Armanto	Teluk RT 009 P.W 010	Purwokerto Selatan	Banyumas
446	Yesi Triantari	Jl. Angsana Raya 56 RT 002 P.W 006 Teluk	Purwokerto Selatan	Banyumas
447	Yona Elizabeth	Purwokerto Wetan RT 003 P.W 003	Purwokerto Timur	Banyumas
448	Yuyung Ivan Triyano	Kedung Wuluh RT 003 P.W 008	Purwokerto Barat	Banyumas
449	Yudha Kushendar	Sawangan Wetan RT 002 P.W 002	Patikraja	Banyumas
450	Yudhistira	Purwokerto Kulon RT 005 P.W 005	Purwokerto Selatan	Banyumas
451	Yunia Caesar Priastuti	Pegalangan RT 001 P.W 001	Patikraja	Banyumas

Lampiran 7

Dokumen Protokol Kesehatan Pasar *Sunday Morning* Purwokerto







## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



### A. Biodata Pribadi

Nama : Nurya Uswatun Khasanah  
TTL : Banyumas, 16 November 1999  
Alamat : Karang tengah Rt 02 Rw 01, Kembaran, Banyumas  
No. HP : 0856-0293-9603  
Hoby : Mendengarkan musik  
Motto Hidup : *Life Is Beautiful If You Have Beautiful Mind*  
Soft Skill : Manajemen Waktu  
Minat : Menulis dan Memasak  
Bakat : Menulis

### B. Riwayat Pendidikan

1. SD : MI AL-FALAH Karang tengah
2. SMP / MT : SMP Negeri 2 Kembaran
3. MA / MA : SMK Negeri 1 Purwokerto
4. Perguruan Tinggi : UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

### C. Pretasi

1. Duta Intelegensia Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto (2019/2020).
2. *Best 5 Bussiness Plan* Nasional yang diadakan oleh DEMA FEBI UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto (2020).

### D. Kelebihan

1. Merencanakan segala sesuatu dengan baik.
2. *Easy going*.
3. Bertanggungjawab.

### E. Kekurangan

1. Perasa dan memikirkan segala hal.



2. Sedikit gerogi ketika awal berbicara di depan umum, namun akan biasa saja setelahnya.

#### F. Sosial Media

1. WhatsApp : 0856-0293-9603
2. Instagram : nuryauswatunk
3. Facebook : Nuryauswatunk
4. Telegram : 0856-0293-9603

#### G. Pengalaman Organisasi

1. Pramuka MI AL-FALAH Karang tengah (2010).
2. Pramuka SMK Negeri 1 Purwokerto sebagai Divisi Evaluasi dan Pengembangan (2016).
3. Majalah Dinding SMK Negeri 1 Purwokerto sebagai penulis(2016).
4. Remaja Masjid Karang tengah sebagai Sekretaris (2017).
5. Dewan Eksekutif Mahasiswa (DEMA) FEBI IAIN Purwokerto periode 2019/2020 sebagai Staff Kementerian Komunikasi dan Informasi.
6. PMII Rayon FEBI (2018) sebagai anggota.
7. KSEI IAIN Purwokerto (2019) sebagai anggota.
8. Generasi Baru Indonesia Purwokerto Periode 2021/2022 sebagai Kepala Departemen Pendidikan Bidang Kajian dan Pengembangan Sumber Daya Mahasiswa.

#### H. Pengalaman Kepanitiaan

1. Public Hearing FEBI Tahun 2018
2. PBAK FEBI Tahun 2019
3. Upgrading dan Raker IAIN Purwokerto Tahun 2019
4. DEMA EXPO IAIN Purwokerto Tahun 2019
5. Dies Natalies IAIN Purwokerto Tahun 2019
6. Ngawulaning Desa (Desa Sunyalangu) Tahun 2019
7. Jariyah Berkah (Desa Tambak) Tahun 2019
8. Nisfussanah Ponpes Darul Abror Tahun 2019
9. PBAK IAIN Purwokerto Tahun 2020
10. Sharia Economist Training 1 KSEI IAIN Purokwerto Tahun 2020