

Persepsi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Pasca Pandemi di Jalan Cendrawasih Kota Padang

Sabar Aulia Rahman^{1*}, Muhammad Alfian², Dara Jelita³, Renaldi Aprinel Putra⁴, Fitri Ramadhani⁵, Fitri Gunarti⁶, Qavka Navisa⁷, Annisa Khomisi Rahmawati⁸, Valerina Valerina⁹, Suci Oktavia Putri¹⁰, Yulia Rahmadona¹¹, Rani Kartika¹²

^{1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12}Universitas Negeri Padang

*Corresponding author, e-mail: sabar03@student.unp.ac.id.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan persepsi pendapatan pedagang kaki lima pasca pandemi di Cendrawasih, Air Tawar Padang Barat. Hal ini menarik dikaji karena ingin mendapatkan informasi mengenai pandangan masyarakat pedagang kaki lima dalam penjualan terhadap omset yang diperoleh sebelum pandemi, saat pandemi, dan sesudah pandemi, apakah terjadi peningkatan, penurunan, atau stabil. Penelitian ini dilakukan pada PKL berada di lingkungan Cendrawasih, Air Tawar Barat dengan sampel dalam penelitian ini dibatasi 3 kriteria diantaranya (1) Merintis usaha sebelum pandemi, saat pandemi dan sesudah pandemi berlangsung (2) PKL yang berdagang setiap hari di Cendrawasih, (3) PKL yang berusia 25 tahun ke atas. Penelitian ini dianalisis dengan teori aksi dari Talcott Parsons. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengumpulan data primer, dimana kita memperoleh data secara langsung dengan mewawancarai pedagang kaki lima tersebut. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa persepsi pendapatan pedagang kaki lima pasca pandemi di Cendrawasih, Air Tawar Padang Barat adalah: (1) pendapatan menurun selama pandemi, (2) keuntungan diperoleh dari jumlah pembeli yang sedikit, (3) perubahan menuju kestabilan omset pedagang kaki lima pasca pandemi.

Kata Kunci: Pandemi; Persepsi; Pedagang Kaki Lima.

Abstract

This research aims to explain the perception of street vendors' income after the pandemic in Cendrawasih, Air Tawar Padang Barat. This is interesting to study because we want to get information about the views of the street vendor community regarding sales regarding the turnover obtained before the pandemic, during the pandemic, and after the pandemic, whether there was an increase, decrease, or stability. This research was conducted on street vendors in the Cendrawasih area, Air Tawar Barat with the sample in this study limited to 3 criteria including (1) Starting a business before the pandemic, during the pandemic and after the pandemic (2) Street vendors who trade every day in Cendrawasih, (3) Street vendors aged 25 years and over. This research was analyzed using Talcott Parsons' action theory. The method used in this research is a qualitative approach. The data collection technique used in this research is primary data collection, where we obtain data directly by interviewing the traders. The results of this research show that the perception of income of street vendors after the pandemic in Cendrawasih, Air Tawar Padang Barat is: (1) income decreased during the pandemic, (2) profits were obtained from a small number of buyers, (3) changes towards stable turnover of street vendors.

Keywords: Pandemic; Perception; Street vendor income.

How to Cite: Rahman, S.A., et al. (2024). Persepsi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Pasca Pandemi di Jalan Cendrawasih Kota Padang. *Social Empirical: Prosiding Berkala Ilmu Sosial*, Vol. 1 No. 1 Tahun 2024. (pp. 13-18). Padang: Universitas Negeri Padang.



This is an open access article distributed under the Creative Commons 4.0 Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. ©2024 by author.

Pendahuluan

Jalan Cendrawasih merupakan sebuah daerah yang terletak didaerah Air Tawar, Padang Barat, Kota Padang, Provinsi Sumatera Barat. Lingkungan Cendrawasih adalah kompleks para pedagang kaki lima yang keberadaannya tepat disebelah kampus Universitas Negeri Padang. Pedagang kaki lima merupakan seseorang yang memiliki sebuah usaha dengan modal dalam ketegori kecil untuk melalui sebuah aktivitas produksi dengan artian makna luas (menghasilkan sesuatu barang, menjual hasil produksi barang dan memasarkan hasil barang sudah di produksi) untuk memenuhi kebutuhan konsumen atau berbagai kalangan tertentu dalam sebuah masyarakat dimana usaha dilakukan pada suatu tempat yang dianggap sangat strategis dan memiliki nilai ekonomis (Duwit et al., 2017). Dalam peraturan daerah pemerintah Kota Padang, pada Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2014 berkaitan Penataan dan Perizinan Pedagang Kaki Lima, menyatakan bahwa Pedagang Kaki Lima yang selanjutnya disebut dengan PKL adalah tokoh dalam ekonomi yang menjalankan sebuah usahanya dengan menggunakan tempat niaga secara bergerak maupun tetap di Kota Padang (Aldeo et al., 2023).

Pada tahun 2020 Indonesia mengalami sebuah peristiwa membuat seluruh roda perekonomian berhenti dan seluruh kegiatan yang dilakukan secara online (dari rumah). Covid 19 adalah sebuah peristiwa pandemi yang terjadi secara mendunia yang melewati wilayah batas Internasional (Assri, 2020). Pada masa pandemi banyak aktivitas perekonomian menjadi lumpuh serta berimbas pada masyarakat yang membuat mereka tidak berani untuk keluar dari rumah dan wajib mentaati peraturan/anjuran dari pemerintah untuk *stay at home* (Astuti & Rusdi, 2021). Berbagai macam aktivitas perekonomian dalam masyarakat dimulai pada sektor pariwisata hingga perdagangan harus ditutup hingga mata pencaharian masyarakat lumpuh total, juga sulit untuk memenuhi nafkah keluarga dalam menghidupi anak dan istrinya.

Dalam penelitian ini penulis bisa mengetahui secara jelas apa saja permasalahan dan pendapat masyarakat pedagang kaki lima di daerah Cendrawasih yang mereka alami selama menghadapi pandemi yang membuat berhenti untuk melakukan aktivitas seperti biasanya. Sebelum mahasiswa beraktivitas untuk ke kampus biasanya mereka hendak membeli sarapan pagi sebagai pengisi tenaga agar mendukung proses perkuliahan berlangsung, tetapi dengan peristiwa pandemi ini membuat pedagang merasa terpukul dengan kejadian tersebut. Dengan adanya Covid-19 dan penerapan pembatasan jam operasional berdagang sangat berpengaruh terhadap kalangan pedagang kaki lima dan mengalami penurunan daya beli masyarakat di Cendrawasih (Rahma et al., 2021).

Akibat penurunan penghasilan pedagang kaki lima dimasa pandemi Covid-19 ini ada sesuatu sangat menarik yaitu pedagang kaki lima berusaha memulihkan penghasilan pada waktu pandemi sehingga mereka bisa bangkit dari sebuah keterpurukan (Nugroho, Agung & Jalari, 2023). Selain itu pedagang juga harus bisa membuat sebuah starategi agar harga produknya tetap bisa dibeli oleh mahasiswa atau masyarakat serta tidak mengurangi dari cita rasa. Dimasa pandemi Covid-19 pedagang kaki lima tentu juga harus bersaing kepada pedagang yang lainnya. Kompetisi setiap pedagang tidak bisa dibilang mudah dengan begitu saja, yaitu pedagang satu dengan yang lainnya pasti akan membuat inovasi baru dan menetapkan harga yang berbeda walaupun barang sejenis yang didagangkan. Adanya perbedaan sarana dan prasarana sudah disediakan, yang juga memiliki ciri khas dari setiap produk yang ditawarkan. Semuanya tergantung cara para pedagang bagaimana mereka mampu meningkatkan kembali pendapatan setelah pandemi usai.

Berikut sejumlah penelitian yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan. *Pertama*, penelitian dari Khairullah (2022) mengenai strategi pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatan di masa pasca pandemi Covid 19. *Kedua*, penelitian Selly (2022) mengenai pedagang kaki lima pada masa pandemi Covid 19 di pasar Ciung desa Margasari Kecamatan Tigaraksa Kabupaten Tangerang. *Ketiga*, penelitian dari Nur (2020) tentang strategi peningkatan usaha pedagang kaki lima di Kecamatan Turikale Kabupaten Maros.

Melalui penelitian yang dilakukan secara berkelompok bertujuan untuk mengetahui suasana dan kondisi pasca pandemi yang melanda. Dalam hal ini kita bisa memperoleh berbagai informasi berkaitan dengan pedagang kaki lima di Cendrawasih secara langsung apakah mengalami peningkatan omset, penurunan omset atau stabil.

Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PKL yang berada di lingkungan Cendrawasih, Air Tawar Barat. Dengan sampel dalam penelitian ini dibatasi 3 kriteria diantaranya (1) Merintis usaha sebelum pandemi, saat pandemi dan sesudah pandemi berlangsung (2) PKL yang berdagang setiap hari di Cendrawasih, (3) PKL yang berusia 25 tahun ke atas. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif. Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan berbagai data dalam penelitian ini adalah pengumpulan data primer,

dimana kita memperoleh data secara langsung dengan mewawancarai pedagang kaki lima tersebut. Untuk menguji kredibilitas data peneliti menggunakan teknik triangulasi data. Penelitian ini menggunakan analisis data dengan model Miles dan Huberman dengan langkah-langkah reduksi data, menyajikan data dan verifikasi data.

Hasil dan Pembahasan

Pendapatan Menurun Selama Pandemi

Selama pandemi banyak penghasilan yang diperoleh pedagang selama ini mengalami penurunan. Bahkan para pedagang berusaha untuk memenuhi kebutuhan konsumsi masyarakat yang mana para pedagang selalu tidak membuat porsi yang banyak. Hal ini mengingat pandemi yang membuat masyarakat banyak beraktivitas di dalam rumah sehingga para pedagang berusaha untuk bisa memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, dengan harapan terbesarnya yaitu mahasiswa Universitas Negeri Padang, mayoritas dari mereka sebagai pembeli dari pada masyarakat disekitarnya. Disampaikan oleh informan kita yaitu Ibu Yanti umur (50 Tahun) menyatakan bahwa:

“...Selama Pandemi ini banyak masyarakat dan mahasiswa tidak melakukan aktivitas dalam luar ruangan, akan dengan kebijakan yang diterapkan oleh pemerintah, selain itu pendapatan selama pandemi memang turun dan laba diperoleh pun tidak seperti dulu pada tahun 2019 silam, usaha yang ibu tekuni bersama dengan teman ibu lainnya, dagangan beraneka ragam, seperti lauk-pauk dengan asumsikan modal satu potong ibu jual Rp.12.000 dengan laba satu potong bisa berkisar Rp. 2.000 sampai Rp. 3.000 dan kue-kue serta gorengan (Tempe mendoan dengan gorengan lainnya) dengan modal ibu jual Rp. 800, untuk laba satu item berkisar Rp. 200. Laba yang ibu peroleh dengan keseluruhan tidak sampai atas Rp. 500.000 selama pandemi, dan ibu berusaha juga untuk menyisihkan laba ibu dengan kawan-kawan lainnya, istilahnya kita kenal sistem “konsinyasi” seperti teman-teman ibu menitipkan barang, kemudian ibu-ibu lainnya menyebutkan jumlah barangnya lalu ditulis dalam buku catatan biasanya, untuk menghitung sisa barang terjual. Pada sore hari menjelang banyak mahasiswa belanja untuk membeli dagangan beliau dan sisa barang dagangan seperti kue-kue dan gorengan, ibu kasih kepada pelanggan ibu yang sering belanja kesini makanya ibu beri bonusnya, pelanggan kita harus dijaga agar tidak lari kepada pedagang lainnya. Sebelum dan sesudah pandemi ibu juga masih mempertahankan kualitas dan rasa. Mahasiswa sudah banyak pulang ke daerah asalnya dan ada menetap disini. Ibu selalu optimis rezekinya sudah ada yang mengatur, dengan pandemi ini sebagai cobaan ibu dengan kawan-kawan untuk menghadapinya....” (Wawancara tanggal 10 Oktober 2023).

Selain itu, sisa dagangan pedagang di Cendrawasih umumnya tidak habis selama pandemi dan kebanyakan membuat dengan jumlah porsi kecil. Dalam porsi kecilpun terkadang masih juga tidak habis. Biasanya para pedagang memberikan kepada pembeli tertentu dengan catatan yang sudah dimasak, sedangkan mentahnya mereka masukan dalam lemari pendinginan. Yang disampaikan oleh informan kita yaitu bapak Busron pedagang telur gulung, umur (30 Tahun) :

“...Kalau pandemi sudah pasti memang turun omset bapak, kira-kira sampai 70 % menurun dan tidak seperti biasanya, dagangan bapak juga pun tetap habis dengan porsi besar, habis dalam 1 hari walaupun sampe malam. Selama pandemi saya buat tidak sebanyak biasanya masih juga tidak habis saya dagang sampai malam dengan terpaksa disimpan ke lemari pendingin agar tidak membusuk dan masih layak kita konsumsi. Saya selalu mengutamakan kesehatan bukan untuk mengejar keuntungan semata...” (Wawancara tanggal 10 Oktober 2023)

Ada salah satu informan kita yang menyampaikan hampir mirip dengan Bapak busron tadi yang berkaitan dengan sisa dagangan yang dijual setiap harinya. Bahkan dalam porsi sedikit saja masih belum habis dalam satu hari, karena pandemi memang membuat perekonomian masyarakat lumpuh. Mereka susah untuk mendapatkan pembeli. Kalau tidak ada pembeli lain rasanya, ya kita terima dalam batin, dulu bawa uang selama pandemi sisa daganganpun tetap bawa pulang, walaupun tidak ada pembeli. Disampaikan oleh informan kita yaitu Bu Yeni umur (50 Tahun):

“...Pada pandemi yang ibuk alami, memang membuat ibuk susah dalam berdagang, mahasiswa UNP sudah sebagai belahan jiwa bagi kita sebagai pedagang. Mayoritas banyak ngekos, kadang tidak semua kos memberikan fasilitas tambahan bagi penghuninya. Maka dari itu banyak dari mereka berbelanja di luar untuk mengisi perutnya. Pada segi pendapatan ibu

peroleh selama pandemi selisihnya berkisar 50 % dari hari biasanya dan sesudah pandemi tidak ada perubahan drastis, bisa dibilang stabil saja sama dengan pandemi dahulu. Sisa dagangan yang tidak habis ibu simpan di lemari pendingin khusus mentahnya, kalau sudah digoreng biasanya keluarga ibu menghabiskannya, atau bisa beri tambahan sebagai bonus khusus yang sering berbelanja dengan ibu dan kenal saja. Bagaimana lagi kita tidak bisa banyak mengeluh, pandemi ini membuat semua orang mengalami kesusahan bukan ibu saja, yang dulunya kaya, saat datang pandemi jatuh ke posisi bawah karena usahanya macet dan bisa saja ada hutang dengan lainnya..."" (Wawancara tanggal 10 Oktober 2023).

Keuntungan yang diperoleh dari Jumlah Pembeli yang Sedikit

Dalam dagangan kita hendak jual kepada calon pembeli pastinya sudah dipikirkan berapa modal yang hendak dikeluarkan dan bisa memperkirakan laba bersihnya, semua pedagang pasti memiliki taktiknya tersendiri untuk memancing pembeli dengan menawarkan harga sangat ramah kantong bagi konsumennya, walaupun banyak kompetitor barang dijual sejenis tentu harus laku keras oleh setiap pedagang. Kalau untung besar kita ambil, tidak akan habis barang dagangan kita dengan laba kecil, pelanggan pasti akan terus belanja ke tempat yang menawarkan harga ramah kantong. Disampaikan oleh salah satu informan kita yang berdagang krondok yaitu Bapak Anto umur (52 Tahun) menyatakan bahwa:

"...Kita sudah mengalami pandemi, begitu pedih rasanya. Bapak sebagai pedagang, dulu bisa ambil laba besar, sekarang bapak ambil hanya Rp. 1.000 setiap tusuknya, mungkin lainnya bisa Rp. 1.500 sampai Rp. 2.000 pertusuknya. Pembeli selalu mencari murah dan enak, saya berusaha memberikan pelayanan terbaik kepada pembeli dengan memberikan harga murah dan enak. Pasti hal itu wajib dicari sebagai pembeli, bapak membuat dengan jumlah tusukan tidak banyak asalkan habis. Selama dan sesudah pandemi perekonomian masyarakat sudah jatuh. Untuk membeli kebutuhan sehari-hari sudah pas-pasan. Bapak bukan sendiri menjual, banyak pedagang lain menjual kondok. Tidak perlu ambil untung banyak- banyak pokoknya langganan selalu ingat dengan dagangan saya. "kondok bapak Anto itu harganya tidak mahal dan ramah" itu apresiasi pembeli kepada saya setiap membelinya. Ini sebuah hal yang harus saya pertahankan agar tidak membuat mereka kecewa dengan saya..."" (Wawancara tanggal 10 Oktober 2023).

Perubahan menuju Kestabilan Omset Pedagang Kaki Lima Pasca Pandemi

Akhir tahun 2021 dan pertengahan tahun 2022, perubahan perekonomian dalam masyarakat sudah sedikit ada peningkatan. Pemerintah memberikan kelonggaran kepada semua pelaku ekonomi untuk berdagang seperti biasanya dan tidak ada pembatasan waktu, pada waktu pandemi masyarakat dibatasi jam untuk keluar melakukan aktivitas dan dalam keadaan mendesak saja baru diperbolehkan, seperti kebutuhan konsumsi, logistik serta kesehatan. Para pedagang Cendrawasih sudah berangsur-angsur mengumpulkan energi untuk berdagang walaupun tidak ada peningkatan pemasukan tetapi selalu optimis untuk memulai sesuatu usaha. Hal ini disampaikan oleh salah satu informan kita yaitu Fitri Umur (28 Tahun):

"...Kakak memulai usaha setelah pandemi, saya juga tahu tidak akan meningkat pendapatan, soalnya kakak sebagai pedagang baru tepatnya habis pandemi. Setiap adonan kakak buat tidak dalam porsi besar akan tetapi sedikit, supaya tidak rugi, kalau sebagai orang baru kan tidak banyak kenal dengan kita, banyak juga cara kakak untuk membuat pelanggan bisa datang kembali untuk belanja disini, yaitu selalu mempertahankan kualitas bahan dagangan yang akan dijual. Ingat dengan pelanggan kita sehingga mereka bisa akrab, kalau sudah akrab mereka tahu pas belanja pasti kakak porsi dabel aja buat kakak. Kakak sudah mengenal juga tentu tidak mikir panjang atau tanya langsung kepada si pembeli sudah jadi pelanggan tetap kita. Keuntungan kakak peroleh dalam sehari tidak banyak paling sekitar Rp. 150.000 sampai Rp. 300.000. Itu kakak sisihkan biaya lainnya dari laba kakak peroleh dalam satu hari. Walaupun kakak pedagang merintis sesudah pandemi tetap yakin rezeki pasti sudah diatur dan kakak sudah berikhtiar juga dalam usaha ini untuk menghidupi keluarga kakak terutama. Begitu juga dengan pelayanan kakak harus memberikan yang terbaik agar pelanggan tetap senang belanja di tempat kakak..."" (Wawancara tanggal 10 Oktober 2023).

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa informan penelitian dapat disimpulkan bahwa saat pandemi Covid-19 penjualan omset pedagang kaki lima mengalami penurunan dikarenakan banyak mahasiswa yang belajar daring, dan masyarakat juga jarang keluar rumah. Namun, setelah pandemi omset penjualan pedagang kaki lima sudah mengalami perubahan menuju kestabilan. Cara yang dilakukan pedagang kaki lima di Cendrawasih, Air Tawar Barat adalah mempertahankan kualitas bahan dagangan agar tetap laku dijual dengan harga yang murah dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen.

Menurut [Wibowo \(2015\)](#) salah satu cara untuk memenangkan suatu keunggulan bersaing penjualan barang dan jasa dengan melakukan strategi tepat sasaran. Hal ini juga disampaikan oleh [Kotler & Keller \(2012\)](#) bahwa untuk pemasaran penjualan dapat dilihat dari dua sudut pandang yaitu sudut pandang penjual dan sudut pandang pembeli. Dari sudut pandang penjual adalah alat pemasaran yang tersedia untuk mempengaruhi pembeli. Sedangkan dari sisi pembeli adalah alat pemasaran yang dirancang untuk memberikan pelayanan yang baik dan bermanfaat bagi pelanggan.

Talcott Parsons dalam buku [Ritzer \(2011\)](#) menjelaskan perubahan yang terjadi pada pendapatan pedagang kaki lima saat pandemi dan pasca pandemi merupakan perubahan struktural fungsional. Jika satu elemen saja mengalami perubahan, maka elemen lainnya juga akan mengalami perubahan. Saat masa pandemi khususnya di Cendrawasih mayoritas masyarakat adalah mahasiswa yang sering berbelanja makanan. Hal ini sangat berdampak pada omset penjualan pedagang kaki lima yang mengalami penurunan karena mahasiswa kuliah daring. Pasca pandemi, terjadi perubahan menuju kepada kestabilan omset pedagang kaki lima karena mahasiswa sudah kembali kuliah seperti biasa.

Simpulan

Pedagang selama pandemi menghadapi tantangan serius dengan penurunan pendapatan yang signifikan. Upaya untuk memenuhi kebutuhan konsumsi masyarakat yang lebih banyak beraktivitas di dalam rumah, terutama mahasiswa Universitas Negeri Padang sebagai pelanggan utama, menjadi fokus pedagang. Dalam situasi ekonomi yang sulit, pedagang mengadopsi strategi menjual dengan porsi kecil untuk menghindari kelebihan stok, sementara sisa dagangan yang tidak habis sering disimpan dalam lemari pendingin. Praktik konsinyasi antarpedagang juga menjadi cara untuk mengelola stok dan menjaga kelangsungan usaha. Meskipun menghadapi kesulitan, pedagang tetap berusaha menjaga kualitas dan keamanan produk. Beberapa dagangan sulit habis dalam sehari, dan pedagang harus kreatif dalam menjaga kualitas serta menarik pelanggan. Meskipun merasakan kesulitan ekonomi, para pedagang tetap optimis dan mencari solusi untuk bertahan.

Strategi harga yang ramah kantong menjadi kunci untuk menarik pelanggan, walaupun keuntungan per item kecil. Pedagang yakin bahwa memiliki pelanggan setia lebih penting daripada mencari keuntungan besar, dan keberlanjutan usaha diutamakan. Meskipun belum ada peningkatan signifikan dalam pemasukan, pedagang di Cendrawasih mulai mengumpulkan energi untuk berdagang kembali pasca-pandemi. Pengalaman pedagang baru, seperti Fitri, menunjukkan upaya membangun pelanggan setia dengan fokus pada kualitas produk dan hubungan yang baik untuk membangun kepercayaan. Secara keseluruhan, memberikan gambaran tentang perjuangan pedagang selama pandemi, adaptasi strategi untuk bertahan, dan optimisme dalam menghadapi masa depan usaha di tengah perubahan ekonomi yang perlahan mulai pulih. Adapun saran yang diharapkan bermanfaat untuk pedagang kaki lima agar selalu menjaga ketertiban sampah yang berserakan agar lokasi tempat berjualan selalu bersih. Bagi pemerintah diharapkan memberikan solusi bagi para pedagang kaki lima di Cendrawasih Air Tawar Barat dengan menyediakan tempat berjualan. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan bisa meneliti tentang strategi pemasaran pedagang kaki lima di Cendrawasih Air Tawar Barat.

Rujukan

- Aldeo, Z., Aulia, A. R., Efendi, Y., & Syamsir, S. (2023). Strategi dalam Penataan Pedagang Kaki Limaddi Kawasan Pantai Padang. *Atmosfer: Jurnal Pendidikan* 1(2).
- Astuti, W., & Rusdi, R. (2021). Dampak Covid-19 Terhadap Pedagang Makanan di Pantai Purus Padang 2019-2021. *Jurnal Kronologi*, 3(3), 296-307.
- Assri, B. C. A. (2020). Kebijakan Luar Negeri Amerika Serikat Terhadap Iran Selama Pandemi Covid-19. *Jurnal ICMES*, 4(1), 29-45.
- Duwit, B. S., Kumurur, V. A., & Moniaga, I. L. (2017). Persepsi Pedagang Kaki Lima Terhadap Area Berjualan Sepanjang Jalan Pasar Pinasungkan Karombasan Manado. *Sabua*, 7(2), 419-427.
- Khairullah, M. N., Irdiana, S., Ariyono, K. Y., & Darmawan, K. (2022). Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Pendapatan di Masa Pasca Pandemi Covid 19. *Jurnal Manajemen dan Penelitian Akuntansi*, 15(2), 85-96.
- Kotler, P., & Keller, K.L. (2012). *Marketing Management (Prinsip-prinsip Pemasaran)*. Pearson Prentice Hall, Inc.
- Nugroho, Agung, B., & Jalari, M. (2023). Pengaruh Penurunan Omzet Pedagang Kaki Lima di Masapandemi Covid-19 di Pasar Gedhe Solo. *Jurnal Cakrawala Ilmiah*, 3(1), 61-72.

-
- Nur, M. (2020). Strateg Peningkatan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Turikale Kabupaten Maros. Universitas Hasanuddin.
- Rais, R., Latief, M. I., & Arifin, S. (2021). Analisis dampak covid-19 terhadap kesejahteraan pedagang kaki lima di Wisata Kuliner Maros. *Hasanuddin Journal of Sociology (HJS)*, 95-107.
- Ritzer, G. (2011). *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Selly, N. (2022). Pedagang Kaki Lima pada Masa pandemi Covid-19 di pasat Ciung Desa Margasari Kecamatan Tigaraksa Kabupaten Tangerang. Universitas Sriwijaya.
- Wibowo, D. H., & Zainul Arifin, S. (2015). Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing UMKM (Studi pada Batik Djajeng Solo). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 29(1).