

## DAFTAR PUSTAKA

### BUKU

- Anggito, Aldi. Johan Setiawan. 2018. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jawa Barat : CV Jejak.
- Creswell.2016. *Pendekatan Metode Kualitatif*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Kimbal, Rahel Widiawati. 2015. *Modal Sosial dan Ekonomi Industri Kecil Sebuah Studi Kualitatif*. Yogyakarta:Deepublish.
- Lexy J, Moleong. 2006. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung:PT. Remaja.
- Miles, Huberman. 1992. *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Morissan. 2019. *Riset Kualitatif*. Jakarta : KENCANA.
- Robbins, Stephen P & Mary Coulter. 2019. *Manajemen Jilid 1*. Stephen P Robbins dan Mary Coulter diterjemahkan oleh Bob Sabran. Jakarta: Erlangga.
- Setia, Resmi. 2005. *Gali Tutup Lubang Itu Biasa Strategi Buruh Menanggulangi Persoalan Dari Waktu ke Waktu*. Bandung: Yayasan Akatiga.
- Sugiyono. 2019. *Buku Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suharto. 2009. *Kemiskinan dan Perlindungan Sosial di Indonesia*. Bandung: Alfabeta.
- Suyanto. Sutinah. 2006. *Metode Peneitian Sosial Berbagai Alternatif Pendekatan*. Jakarta: Prenada Media Group.

## JURNAL

Agus, Dwi Cahya. Aminah. Atma Fadna Rinaja. Nadya Adelin. 2021. *Pengaruh*

*Penjualan Online Di Masa Pandemi Covid-19 Terhadap UMKM*. Jurnal  
Ekonomi & Ekonomi Syariah

Bunga Istighfariani.2022. *Pemanfaatan Platform Digital Bagi Para Pelaku  
UMKM*. ( <https://jurnalpost.com/pemanfaatan-platform-digital-bagi-para-pelaku-umkm/32349/> ) diakses : 16 Maret 2023.

Fitriati, Rachma. 2015. *Menguak Daya Saing UMKM Industri Kreatif Sebuah Riset  
Tindakan Berbasis Soft Systems Methodology*. Yayasan Pustaka Obor  
Indonesia, Jakarta.

Hardilawati, W. L. 2020. *Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19*.  
Jurnal Akuntansi & Ekonomika, 10(1), 90-98.

Hidayat, N Tsany. Rahmat, Nurcahyo. 2022. *Survival Strategy of SMEs in Dealing  
with COVID-19 Pandemic : A Study From Indonesian SMEs*. Industrial  
Engineering Department Universitas Indonesia Kampus UI Depok.

Idris, Mohammad. 2019. *Buka Kluster Sentra Industri Cipayung, Idris Ingin  
Konveksi Bulak Timur Eksis*. Mohammad Idris Official Website ( <https://www.mohammadidris.id/buka-kluster-sentra-industri-cipayung-idris-ingin-konveksi-bulak-timur-eksis/> ).

Lilabror, Khoirul. 2015. *Strategi Pelaku Usaha Mikro, Kecil, Menengah, (UMKM) Konveksi di Kota Semarang dalam Pasar Terbuka Masyarakat Ekonomi Asean. (MEA) 2015.*

Pakpahan, A. (2020). *Covid-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.* Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional hal. 56-64.

Pujianto. Aminatuzzuhro dan Yuli Ermawati. 2022. *Akuntan dan UMKM Milenial di Era New Normal.* Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah ISSN: 2527 - 6344 (Printed), ISSN: 2580 - 5800 (Online).

Sugema, Iman. 2012. *Krisis Keuangan Global 2008-2009 dan Implikasinya pada Perekonomian Indonesia.* Jurnal Ilmu Pertanian indonesia 17 (3).

Tambunan, Tulus. 2008. *Ukuran Daya Saing Koperasi dan UMKM.* diakses melalui ( [www.kadin-indonesia.or.id](http://www.kadin-indonesia.or.id) ).

UNCTAD. 2020. *Global Trade Impact of The Coronavirus epidemic.* Trade and Development Report Update.

**WEBSITE**

<https://www.depok.go.id/>





## DAFTAR LAMPIRAN

### LAMPIRAN I PEDOMAN WAWANCARA

#### **Pedoman Wawancara Pelaku Ekonomi UMKM Konveksi**

##### **Bulak Timur**

#### **I. Biodata Informan**

1. Nama Informan :
2. Alamat :
3. Nomor Telepon :
4. Peran :

#### **II. Pelaksanaan Wawancara**

1. Hari/Tanggal Wawancara :
2. Tempat Wawancara :
3. Waktu Wawancara :

#### **III. Struktur Pertanyaan**

1. Bagaimana sejarah berdirinya UMKM Konveksi Bulak Timur?
2. Apakah ada struktur kepengurusan UMKM Konveksi Bulak Timur?
3. Apakah ada pihak yang terlibat dalam membangun berdirinya UMKM Konveksi kampung bulak timur?

4. Apa bentuk kerjasama dari pemerintah?
5. Masalah – masalah apa saja yang anda hadapi dalam mempertahankan UMKM Konveksi Bulak Timur di era new normal?
6. Bagaimana mengatasi permasalahan dalam mempertahankan UMKM Konveksi Bulak Timur di era new normal?
7. Apa kelebihan dari toko konveksi ini?
8. Apakah ada keterkaitan antar konveksi yang ada di bulak timur? Misal :  
Kerjasama antar toko, sharing metode penjualan, sharing bahan, sharing produk.
9. Apakah ada perbedaan pemasukan pendapatan sebelum dan pada masa Pandemi Covid-19?
10. Bagaimana strategi yang dilakukan agar pendapatan tetap stabil di masa Pandemi Covid-19?
11. Apakah strategi tersebut berhasil dalam mempertahankan kestabilan pendapatan?
12. Apakah ada inovasi yang dilakukan dalam mengatasi permasalahan UMKM Konveksi Bulak Timur?
13. Apakah inoasi tersebut berhasil dalam mengatasi permasalahan UMKM Konveksi Bulak Timur?
14. Bagaimana mengakumulasi pendapatan dari penjualan untuk bertahan hidup?

## Lampiran II

### Transkrip Wawancara Pelaku Ekonomi UMKM Konveksi Bulak Timur

#### I. Biodata Informan

1. Nama Informan : Uci Sanusi
2. Alamat : Jl. Bulak Timur RT. 04 RW. 09 Kelurahan  
Cipayung Kecamatan Cipayung Kota Depok
3. Nomor Telepon : 081311417074
4. Peran : Pelaku Usaha Clarissa Collection

#### II. Pelaksanaan Wawancara

1. Hari/Tanggal Wawancara : 13 November 2022
2. Tempat Wawancara : Clarissa Collection, Bulak Timur Kota  
Depok
3. Waktu Wawancara : 19:00 WIB

#### III. Struktur Pertanyaan

1. Bagaimana sejarah berdirinya UMKM Konveksi Bulak Timur?

*-Kampung konveksi bulak timur ini awal mula berdirinya pada tahun 1980, awal mulanya hanya berjualan dirumah dan keliling kampung saja sambil menawarkan kaos dan celana pendek (unyl) yang bisa dipakai sehari-hari, lalu lambat laun mulai berkembang dan banyak warga setempat yang ikut membuka toko konveksi.*

2. Apakah ada struktur kepengurusan UMKM Konveksi Bulak Timur?

*- kebetulan kita ini ngejalanin konveksi umkm secara mandiri aja antar pelaku*

*usaha ini jadi tidak ada yang mengatur dan tidak ada kepengurusannya.*

3. Apakah ada pihak yang terlibat dalam membangun berdirinya UMKM Konveksi kampung bulak timur?

*-Untuk pihak yang terlibat mungkin dari pemerintah kota depok hanya mempromosikan menjadikan kampung konveksi bulak timur menjadi kampung wisata belanja pada tahun 2018 dengan harapan konveksi yang ada di bulak timur menjadi daya tarik bagi masyarakat luas yang bukan hanya dari kota depok saja.*

4. Apa bentuk kerjasama dari pemerintah?

*-Kalo bentuknya bantuan dari pemerintah ya pemda setempat ada bantuan paling dari dinas kesehatan karena disini ada karyawan sekitar 15 orang, dinas kesehatan melihat dalam konveksi ruangan yang banyak polusi dan debu jadi di kontrol kesehatan setiap bulan yang menjadi urgensi puskesmas setempat melakukan penyuluhan dan juga dilakukan selama pandemi ini untuk menghindari adanya penyebaran virus dengan memberikan obat-obatan dan peralatan medis berupa masker. Untuk bantuan finansial sendiri dari pemerintah menyediakan BLT (Bantuan Langsung Tunai) yang dikhususkan bagi para UMKM dengan berupa persyaratan tertentu.*

5. Masalah – masalah apa saja yang anda hadapi dalam mempertahankan UMKM Konveksi Bulak Timur di era new normal?

*-Permasalahan yang ada ketika pandemi ya tidak adanya konsumen yang membeli barang produksi datang ke toko karena adanya PSBB sehingga aktivitas di luar ruangan tidak dizinkan jadi itu berpengaruh juga terhadap pendapatan toko*

6. Bagaimana mengatasi permasalahan dalam mempertahankan UMKM Konveksi Bulak Timur di era new normal?

*-cara mengatasinya melalui berjualan online melalui e-commerce dengan menambah toko online di berbagai platform jadi ga cuma satu aja kita merambah di semuanya*

7. Apa kelebihan dari toko konveksi ini?

*Kalo kelebihan di konveksi saya mungkin lebih banyak masyarakat yang tau karena alhamdulillahnya konveksi saya ini banyak yang meliput dari media seperti CNN, TVONE, METRO TV. Ya jadinya karena masyarakat melihat ada di youtube dan berita di google nama konveksi saya secara tidak langsung itu mendongkrak toko konveksi saya ini.*

8. Apakah ada keterkaitan antar konveksi yang ada di bulak timur? Misal : Kerjasama antar toko, sharing metode penjualan, sharing bahan baku, sharing produk.

*- paling sharing metode penjualan ke beberapa umkm lainnya dengan memanfaatkan platform digital penjualan online dan juga dengan sharing dari masalah kualitas produk dari pakaian.*

9. Apakah ada perbedaan pemasukan pendapatan sebelum dan pada masa new normal?

*-Perbedaan pemasukan pendapatan di masa sebelum covid - 19 dan setelah covid-19 jelas sangat berbeda, sebelum adanya covid-19 pendapatan perharinya*



*normal-normal saja pasti ada saja pembeli yang membeli barang produksi dan juga biasanya kita menjual secara borongan ya walaupun ada juga yang satuan, ketika adanya covid-19 ini semua berbanding terbalik kita dipaksa menutup toko otomatis penjualan menurun drastis.*

10. Bagaimana strategi yang dilakukan agar pendapatan tetap stabil di masa new normal?

*- strateginya kita mempertahankan kualitas produk dan juga melakukan penjualan-penjualan melalui online dan juga tetap melakukan penjualan secara grosir offline dengan konsumen membeli borongan barang konveksi.*

11. Apakah strategi tersebut berhasil dalam mempertahankan kestabilan pendapatan?

*Sejauh ini ya lumayan berhasil membantu walaupun tidak seperti biasanya sebelum adanya pandemi ini dari segi pendapatan dan pengeluaran*

12. Apakah ada inovasi yang dilakukan dalam mengatasi permasalahan UMKM Konveksi Bulak Timur?

*Inovasi dilakukan dengan memangkas harga barang menjadi lebih murah dan juga menjual barang-barang yang dibutuhkan selama era new normal.*

13. Apakah inovasi tersebut berhasil dalam mengatasi permasalahan UMKM Konveksi Bulak Timur?

*Membantu pemasukan sih dari inovasi tersebut jadi bisa menambahkan pendapatan selain mengandalkan produk yang utama*

14. Bagaimana mengakumulasi pendapatan dari penjualan untuk bertahan hidup?

*Kalau untuk akumulasi pendapatan ya saya bagi lagi dari 100% pendapatan di bagi 50% untuk modal bahan baku, 30% untuk perawatan maintance toko, listrik, alat jahit, dan juga gaji pegawai. 20% nya lagi dari pendapatan itu untuk kebutuhan keluarga.*



## Lampiran III

### Transkrip Wawancara Pelaku Ekonomi UMKM Konveksi Bulak Timur

#### I. Biodata Informan

1. Nama Informan : Bapak Aldi
2. Alamat : Jl. Bulak Timur RT. 03 RW. 10 Kelurahan  
Cipayung Kecamatan Cipayung Kota Depok
3. Nomor Telepon : -
4. Peran : Pelaku Usaha Aldi Collection

#### II. Pelaksanaan Wawancara

1. Hari/Tanggal Wawancara : 05 Januari 2023
2. Tempat Wawancara : Aldi Collection, Bulak Timur Kota Depok
3. Waktu Wawancara : 14:00 WIB

#### III. Struktur Pertanyaan

1. Bagaimana sejarah berdirinya UMKM Konveksi Bulak Timur ini?

*-Awal mulanya sebenarnya bagaimana si kita ngeliat orang jualan gitu ya buka konveksi akhirnya saya mencoba juga tertarik untuk ikut membuka toko konveksi dan ya hingga saat ini terus berlanjut*

2. Apakah ada struktur kepengurusan UMKM Konveksi Bulak Timur?

*-tidak ada untuk urusan struktur kepengurusan si ya kita masing-masing aja per konveksi ya kayak warung aja lah katakan kalo kita rencana mau bikin warung ya bikin aja tidak ada tempat persatuan berdiri sendiri*

3. Apakah ada pihak yang terlibat dalam membangun berdirinya UMKM Konveksi kampung bulak timur?

*-Tidak ada ya mungkin dari pemerintah kota depok hanya menjadikan kampung bulak timur ini sebagai kampung wisata belanja aja yang gunanya untuk mempromosikan dan menjangkau konsumen lebih lebar lagi*

4. Apa bentuk kerjasama dari pemerintah?

*-Gaada kerjasama khusus si ya kalo dari pemerintah untuk konveksi saya ya gatau kalo dari toko konveksi yang lain, ya artinya si kita mandiri aja apalagi di era new normal ini juga kita mencari cara memutar otak agar tetap bertahan*

5. Masalah – masalah apa saja yang anda hadapi dalam mempertahankan UMKM Konveksi Bulak Timur di era new normal?

*-Kalo selama pandemi era new normal sangat terasa penurunan penjualannya ya kalo di ambil grafiknya si kita ga langsung anjlok gitu ngga ya, menurun tapi lama kelamaan naik lagi ko datar-datar aja grafiknya gitu*

6. Bagaimana mengatasi permasalahan dalam mempertahankan UMKM Konveksi Bulak Timur di era new normal?

*-cara mengatasinya dengan mengikuti perkembangan tren fashion yang dibutuhkan saat ini jadi tetep banyak pembeli karena banyak variasi dari baju anak-anak sampai dewasa*

7. Apa kelebihan dari toko konveksi ini?

*-Kalau kelebihan si saya ngga apa namanya dibidang ya lebih baik dari yang lain saya ga berani bilang lebih baik,artinya namanya jualan kita bisa laku orang tertarik ya paling itu daong saya pikirin.*

8. Apakah ada keterkaitan antar konveksi yang ada di bulak timur? Misal :  
Kerjasama antar toko, sharing metode penjualan, sharing bahan, sharing produk.

*-Kalau keterkaitan antar konveksi ga begitu terlalu saling sharing bgt si ya paling juga mungkin kita hanya melihat dari metode penjualannya aja yaa yang kita liat dari toko lainnya dan kita adaptasi lalu kita inovasi sedikit-dikit lah cara menjualnya*

9. Apakah ada perbedaan pemasukan pendapatan sebelum dan pada masa new normal?

*Oh kalau untuk perbedaan pemasukan pendapatan sebelum dan pada saat masa pandemi ini jelas sangat berbeda sekali lebih banyak pemasukan pada saat sebelum pandemi dan biasanya pada saat menjelang lebaran penjualan lebih meningkat lagi daripada bulan-bulan sebelumnya*

10. Bagaimana strategi yang dilakukan agar pendapatan tetap stabil di masa new normal?

*Di masa pandemi covid-19 khususnya new normal saya melakukan strategi dengan membuat model bahan pakaian yang berbeda dari toko lainnya sih dan menjualnya secara kodian tetapi kalau satuan juga kita sediakan sesuai kebutuhan konsumen.*

11. Apakah strategi tersebut berhasil dalam mempertahankan kestabilan pendapatan?

*Ya lumayanlah buat kita bertahan di era kayak sekarang ini yang tadi saya bilang lagi menyesuaikan dari grafik penjualan dan pendapatan kita lihat terus perkembangannya*

12. Apakah ada inovasi yang dilakukan dalam mengatasi permasalahan UMKM Konveksi Bulak Timur?

*Inovasi yang dilakukan saya merambah dengan berjualan secara online di platform jualan media online di shopee, Biasanya juga ada konsumen khusus yang kayak mesen secara kodian dan kita ngirimnya secara online jadi kita sebagai distributornya dan dia jadi reseller gitu*

13. Apakah inovasi tersebut berhasil dalam mengatasi permasalahan UMKM Konveksi Bulak Timur?

*berhasil karena saya juga membuat datanya lagi di laptop terkait penjualan saya setiap bulannya jadi di buat data perbulan dari pendapatan dan penjualan.*

14. Bagaimana mengakumulasi pendapatan dari penjualan untuk bertahan hidup? dari 100% pendapatan toko saya ini saya bagi 50% buat modal lagi, 50% buat gaji pegawai sama maintance alat jahit



## Lampiran IV

### Transkrip Wawancara Pelaku Ekonomi UMKM Konveksi Bulak Timur

#### I. Biodata Informan

1. Nama Informan : Ibu Natalia
2. Alamat : Jl. Bulak Timur RT. 03 RW. 10 Kelurahan  
Cipayung Kecamatan Cipayung Kota Depok
3. Nomor Telepon : -
4. Peran : Pelaku Usaha Pasca Rafael Collection

#### II. Pelaksanaan Wawancara

1. Hari/Tanggal Wawancara : 05 Januari 2023
2. Tempat Wawancara : Pascal Rafael, Bulak Timur Kota Depok
3. Waktu Wawancara : 15:00 WIB

#### III. Struktur Pertanyaan

1. Bagaimana sejarah berdirinya UMKM Konveksi Bulak Timur?  
*-Kira-kira dimulai dari 2009, ya awalnya langsung buka toko karena sudah mulai banyak juga yang mulai berusaha konveksi di daerah bulak timur ini*
2. Apakah ada struktur kepengurusan UMKM Konveksi Bulak Timur?  
*-kalau untuk struktur kepengurusan memang gaada sih yaa pribadi aja kita ngejalaninnya*
3. Apakah ada pihak yang terlibat dalam membangun berdirinya UMKM Konveksi kampung bulak timur?  
*-Gaada kita mandiri aja dari awal berdiri sampai di masa pandemi ini juga*

*sendiri.*

4. Apa bentuk kerjasama dari pemerintah?

*-kalo dari pemerintah ya gaada si bang makanya cukup terasa untuk bertahan di masa pandemi sekarang*

5. Masalah – masalah apa saja yang anda hadapi dalam mempertahankan UMKM Konveksi Bulak Timur di era new normal?

*Ya karena pandemi ini orang-orang gabisa keluar dan penjualan jadi sepi kan gaboleh beraktivitas juga*

6. Bagaimana mengatasi permasalahan dalam mempertahankan UMKM Konveksi Bulak Timur di era new normal?

*kita kan ada toko onlinenya tapi tetep juga jualan secara offline kita berjualan darimana aja, kita juga jualan pakaiannya secara eceran, kodian apa aja yang menting kita dapat uang*

7. Apa kelebihan dari toko konveksi ini?

*menurut tante sih toko konveksi tante sama yang lainnya sama sih ya gaada bedanya ya mungkin tergantung penilaiannya aja paling yang nentuin.*

8. Apakah ada keterkaitan antar konveksi yang ada di bulak timur? Misal : Kerjasama antar toko, sharing metode penjualan, sharing bahan, sharing produk.

*- Toko tante sih adanya terkaitan sharing produk, jadi hampir sama lah kaya reseller. Tante bisa ngejualin produk punyanya toko lain sesuai perjanjian terus toko lain juga bisa ngejualin produk di toko tante sesuai perjanjian. Perjanjian yang dibuat itu kesepakatan harga dari setiap produk yang jual kembali sama masing-masing toko.*



9. Apakah ada perbedaan pemasukan pendapatan sebelum dan pada masa new normal?

*- oh jelas lah untuk perbedaan pendapatan sangat terasa menurun dari biasanya karena covid-19, masyarakat lebih mentingin kebutuhan sehari-hari untuk makan saja mungkin jadi ya yang belanja hanya beberapa orang saja perharinya.*

10. Bagaimana strategi yang dilakukan agar pendapatan tetap stabil di masa new normal?

*- kalau untuk strategi ya paling toko tante menjual produk dari toko lain sebagai pendapatan tambahan dan penjual yang tidak mempunyai toko ngambil barang dari sini untuk dijual lagi ya dari situ lumayan sih pendapatannya jadi bertambah*

11. Apakah strategi tersebut berhasil dalam mempertahankan kestabilan pendapatan?

*-sejauh ini berhasil karena kalo ga kejual di toko tante bisa dititipkan ke penjual lainnya jadi ya lumayan ada penambahan hasil walaupun ga seberapa seperti biasanya sebelum di era pandemi seperti ini.*

12. Apakah ada inovasi yang dilakukan dalam mengatasi permasalahan UMKM Konveksi Bulak Timur?

*-Inovasinya selain berjualan online ya dari reseller tadi yang sangat membantu pendapatan*

13. Apakah inoasi tersebut berhasil dalam mengatasi permasalahan UMKM Konveksi Bulak Timur?

*-berhasil kok*

14. Bagaimana mengakumulasi pendapatan dari penjualan untuk bertahan hidup?

- saya sih membagi hasil pendapatan ini ke beberapa bagian untuk modal lagi salah satunya, bayar pegawai sama kebutuhan keluarga sehari-hari



## Lampiran V

### Transkrip Wawancara Pelaku Ekonomi UMKM Konveksi Bulak Timur

#### I. Biodata Informan

1. Nama Informan : Bapak Irwan
2. Alamat : Jl. Bulak Timur RT. 04 RW. 10 Kelurahan  
Cipayung Kecamatan Cipayung Kota Depok
3. Nomor Telepon : -
4. Peran : Pelaku Usaha Ibrahim Collection

#### III. Struktur Pertanyaan

1. Bagaimana sejarah berdirinya UMKM Toko Konveksi Bulak Timur ini?  
*-awal mula saya berjualan konveksi ini karena saya dulunya penjahit di toko konveksi lain setelah mempunyai modal jadinya membuka toko ya walaupun masih kecil-kecilan tokonya tahun 2015 mulai merintisnya*
2. Apakah ada struktur kepengurusan UMKM Konveksi Bulak Timur?  
*-Gaada sih ya kalo buat struktur kepengurusan karena semuanya masing-masing aja berdirinya gaada keterikatan gitu*
3. Apakah ada pihak yang terlibat dalam membangun berdirinya UMKM Toko Konveksi kampung bulak timur ini?  
*-pada awalnya ngebangun toko ini ada yang menawarkan modal buat buka usaha jadi saya tertarik buat ngejalaninnya karna ada jalannya jadi ngebagi hasil ke yang punya modal*
4. Apa bentuk kerjasama dari pemerintah?

*-gaada kalo kerjasama dari pemerintah*

5. Masalah – masalah apa saja yang anda hadapi dalam mempertahankan UMKM Konveksi Bulak Timur di era new normal?

*-permasalahannya untuk saat ini sih sama lah kayak toko-toko yang lainnya di pendapatan yang menurun terlebih lagi pemerintah juga ga ngasih bantuan apa-apa jadi kita berusaha gimana caranya buat tetep bertahan melakukan penjualan*

6. Bagaimana mengatasi permasalahan dalam mempertahankan UMKM Konveksi Bulak Timur di era new normal?

*-untuk mengatasi dan mempertahankannya ya saya paling memangkas bahan produksi, ga sebanyak sebelum waktu pandemi karena kan penjualan menurun makanya saya menghemat bahan baku biar menghemat pengeluaran juga*

7. Apa kelebihan dari toko konveksi ini?

*-gaada kelebihannya sih tapi ya saya berusaha buat gimana caranya toko yang diminatin dan dicari banyak orang caranya dengan memilih bahan produksi yang terbaik yang bahannya nyaman digunakan*

8. Apakah ada keterkaitan antar konveksi yang ada di bulak timur? Misal : Kerjasama antar toko, sharing metode penjualan, sharing bahan, sharing produk.

*-keterkaitannya antar konveksi saya sih sharing bahan baku sama konveksi-konveksi lain buat dijadiin perbandingan bahan yang kualitasnya bisa saya jadiin contoh dan perbandingan menjadi pembeda di tempat-tempat yang lain.*

9. Apakah ada perbedaan pemasukan pendapatan sebelum dan pada masa new normal?

*- Pastinya ada perubahan yang kerasa banget bedanya, baik dalam pendapatan*

*atau tantangan penjualan jadi hal-hal kaya gitu bikin pemasukan tiap bulannya juga beda dari sebelum adanya Covid*

10. Bagaimana strategi yang dilakukan agar pendapatan tetap stabil di masa new normal?

*- Strategi yang saya terapkan di toko ini pastinya sama kaya gimana saya mengatasi permasalahan yaitu untuk mengatasi dan mempertahankannya ya saya memangkas bahan produksi yang biasanya sebelum pandemi ini membuat bahan pakaian 100 pcs menjadi 50 pcs aja yang dibuat biar bahan yang keluar gak terlalu banyak karena kan peminat pembeli juga berkurang, selain itu dengan membuat produk yang berkualitas dengan cara menggunakan bahan-bahan produksi yang kualitasnya di atas rata-rata daripada konveksi lainnya.*

11. Apakah strategi tersebut berhasil dalam mempertahankan kestabilan pendapatan?

*- Sejauh ini sih cukup berhasil dan stabil dari strategi yang sudah dijalankan, karena toko ini berusaha memproduksi barang yang berkualitas jadi banyak konsumen yang tetap percaya untuk membeli barang di toko saya*

12. Apakah ada inovasi yang dilakukan dalam mengatasi permasalahan UMKM Konveksi Bulak Timur?

*- Inovasi yang dilakukan masih berfokus sama bahan produksi, jadi kita terus memperbarui produk dengan bahan-bahan yang terus meningkat kualitasnya atau bahan-bahan yang sedang tren sewaktu-waktu.*

13. Apakah inovasi tersebut berhasil dalam mengatasi permasalahan UMKM Konveksi Bulak Timur?

- Cukup berhasil karena sampai saat ini saya masih memproduksi barang terus menerus

14. Bagaimana mengakumulasi pendapatan dari penjualan untuk bertahan hidup?

- cara saya mengakumulasi pendapatan perbulan paling utamanya untuk modal apalagi membeli bahan yang berkualitas itu sekitar 35% dari pendapatan, 20% untuk gaji karyawan lalu sisanya 45% untuk kebutuhan hidup selama sebulan



## Lampiran VI

### Transkrip Wawancara Pelaku Ekonomi UMKM Konveksi Bulak Timur

#### I. Biodata Informan

1. Nama Informan : Ibu Kurnia
2. Alamat : Jl. Bulak Timur RT. 03 RW. 10 Kelurahan  
Cipayung Kecamatan Cipayung Kota Depok
3. Nomor Telepon : 0878-4135-9220
4. Peran : Pelaku Usaha Mei Collection

#### III. Struktur Pertanyaan

1. Bagaimana sejarah berdirinya UMKM Toko Konveksi Bulak Timur ini?  
*- awal mula berdirinya dari tahun 2014, berawal dari mengelola bahan sisa untuk membuat pakaian unyil anak-anak yang tadinya cuma buat pedagang keliling akhirnya saya membuat toko konveksi yang saya jualkan secara mandiri.*
2. Apakah ada struktur kepengurusan UMKM Konveksi Bulak Timur?  
*-oh kalo itu sih gaada kepengurusannya*
3. Apakah ada pihak yang terlibat dalam membangun berdirinya UMKM Toko Konveksi kampung bulak timur ini?  
*- dulu ada dari konveksi lain yang memberikan bantuan bahan sisa sehingga bisa bikin pakaian unyil*
4. Apa bentuk kerjasama dari pemerintah?  
*-gaada kalo kerjasama dari pemerintah*
5. Masalah – masalah apa saja yang anda hadapi dalam mempertahankan UMKM Konveksi Bulak Timur di era new normal?

- *Ya permasalahannya udah pasti soal pendapatan yang menurun dari biasanya apalagi harga bahan baku naik semua*

6. Bagaimana mengatasi permasalahan dalam mempertahankan UMKM Konveksi Bulak Timur di era new normal?

- *Cara yang saya pakai sih mengurangi bahan produksi untuk pakaian anak-anak dan di bagi untuk memproduksi pakaian dewasa, agar toko ini tidak hanya berfokus untuk anak-anak aja tapi tetap untuk semua kalangan jadi bisa menarik minat banyak orang*

7. Apa kelebihan dari toko konveksi ini?

- *Toko kami selalu berusaha mendapatkan inovasi yang terbaru*

8. Apakah ada keterkaitan antar konveksi yang ada di bulak timur? Misal : Kerjasama antar toko, sharing metode penjualan, sharing bahan, sharing produk. (analisis teori)

-*keterkaitannya ya paling kerjasama antar toko dimana saya memanfaatkan bahan sisa dari toko lain selain membeli bahan sendiri untuk produksi, sebagai mengurangi biaya membeli bahan baku*

9. Apakah ada perbedaan pemasukan pendapatan sebelum dan pada masa new normal?

- *Jelas ada perubahan dari sebelum dan sesudah Covid, hal tersebut juga terasa banget menurunnya makanya kami meminimalkan bahan produksi dan mencari cara agar tetap mendapatkan hasil sehingga menarik para konsumen*

10. Bagaimana strategi yang dilakukan agar pendapatan tetap stabil di masa new normal?



- karena saya kerjasama dengan toko lain dengan memanfaatkan sisa bahan maka strategi yang saya lakukan ya membuat bahan produksi sesuai dengan ketersediaan yang ada, tetapi saya memperbaruinya dengan model produk baru yang tadinya hanya untuk anak-anak tetapi sekarang menjadi untuk orang dewasa juga sehingga tetap menjadi toko yang di cari oleh semua kalangan.

11. Apakah strategi tersebut berhasil dalam mempertahankan kestabilan pendapatan?

- Cukup berhasil dan stabil karena saya mencari cara agar biaya bahan baku untuk produksi toko tidak melewati batas dari pengeluaran biasanya di tengah-tengah pendapatan yang menurun dan harga bahan yang selalu naik

12. Apakah ada inovasi yang dilakukan dalam mengatasi permasalahan UMKM Konveksi Bulak Timur?

- yang saya lakukan sebagai bentuk inovasi ya selalu memperbaharui produk-produk yang saya produksi.

13. Apakah inovasi tersebut berhasil dalam mengatasi permasalahan UMKM Konveksi Bulak Timur?

- alhamdulillah sejauh ini lancar-lancar aja

14. Bagaimana mengakumulasi pendapatan dari penjualan untuk bertahan hidup?

- cara saya mengakumulasi pendapatan tiap bulannya dengan membagi persentase sesuai kebutuhan, biasanya 40% untuk memutar modal penjualan, 20% untuk menggaji karyawan dan sisanya untuk biaya hidup sehari-hari.

## LAMPIRAN VII

### DOKUMENTASI, OBSERVASI WAWANCARA PENELITIAN







## LAMPIRAN VIII

### Surat Penelitian

	<b>UNIVERSITAS NASIONAL</b> <b>FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK</b> <b>TERAKREDITASI BAN-PT</b> Jl Sawo Manis No 61, Pejaten, Pasar Minggu, Jakarta Selatan 12520 Telp (021) 70737624, 7006700 Ext 146, Fax: 7802718, 7802719 Homepage: <a href="http://www.unas.ac.id">http://www.unas.ac.id</a> Email: <a href="mailto:info@unas.ac.id">info@unas.ac.id</a>	 <b>PEMERINTAH KOTA DEPOK</b> <b>BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK</b> Komplek Balakota Depok, Gedung Dibatoka I Lantai IV, Jl Margonda Raya No. 54 Telepon: 021-29412287 Faksimile: 021-29412287 Website: <a href="http://kesbangpol.depok.go.id">kesbangpol.depok.go.id</a> Email: <a href="mailto:info@kesbangpol.depok.go.id">info@kesbangpol.depok.go.id</a> Kota Depok, Jawa Barat - 16431
Nomor : 529 /WD/V/2023 Lamp : - Perihal : Permohonan Penelitian dan Informasi Data	Jakarta, 23 Mei 2023	<b>REKOMENDASI PENELITIAN</b> Nomor : 070/1752 - Bakesbangpol
Kepada Yth. Pelaku Usaha UMKM Konveksi Bulak Timur Jl. Bulak Timur Kelurahan. Cipayung, Kecamatan. Cipayung, Kota Depok, Jawa Barat 16437	a. Dasar : 1. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 Tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian. 2. Peraturan Daerah Kota Depok Nomor 10 Tahun 2016 Tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah Kota Depok. 3. Peraturan Walikota Depok Nomor 39 Tahun 2014 Tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Ijin Penelitian/Riset/Pendidikan Sistem Ganda di Kota Depok. 4. Peraturan Wali Kota Depok Nomor 51 Tahun 2021 Tentang Kedudukan, Susunan Organisasi, Tugas dan Fungsi Serta Tata Kerja Badan Kesatuan Bangsa dan Politik.	b. Meringkat : Memperhatikan Surat dari Universitas Nasional / Fakultas Ilmu sosial Dan Ilmu Politik Nomor : 1161/WD/XXI/2022 Tanggal : 20 Desember 2022 Perihal : Permohonan Ijin Penelitian
Dengan hormat,		<b>MEMBERITAHUKAN BAHWA :</b>
Bersama ini kami perkenalkan dengan hormat mahasiswa di bawah ini:	a. Nama / NIM : Kemal Hatpis Masajad / 193503516015 b. Alamat : Bulak Timur RT.006 RW.009 Kel. Cipayung Kec. Cipayung, Kota Depok c. Nomor Telepon : 085890348690 d. Judul Penelitian : 1) - 2) Lokasi Penelitian : Kelurahan Cipayung Kota Depok 3) Waktu/Lama Penelitian : 22 Desember 2022 s/d 29 Desember 2022 4) Anggota Tim Peneliti : - 5) Bidang Penelitian : Sosiologi 6) Status Penelitian : Baru	
Nama : Kemal Hatpis Masajad Nomor Induk Mahasiswa : 193503516015 Prodi/Konsentrasi : Sosiologi Alamat Rumah : Jl. H Adin Bulak Timur No. 8 RT. 06/RW.09 Kel. Cipayung, Kec. Cipayung Kota Depok Jawa Barat 16440 HP : 085890348690	Demikian rekomendasi ini dibuat untuk digunakan seperlunya.	
Mahasiswa tersebut bermaksud melakukan penelitian dalam rangka penyusunan Skripsi dengan Judul: STRATEGI BERTAHAN PELAKU USAHA UMKM KAMPUNG KONVEKSI BULAK TIMUR DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING DI MASA NEW NORMAL., Dengan Dosen Pembimbing : Dr. Erna Ermawati Chotim M.Si		Depok, 21 Desember 2022 a.n. KEPALA BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK  DRS. ERNA ERMAWATI S. M.Kes Pemerintah Tk. I (IV/b) RPPR 007201 199301 2 002
Sehubungan dengan hal tersebut, mohon kiranya Bapak/Ibu dapat memberikan bantuan seperlunya.		
Demikian atas perhatiannya dan kerjasama Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.		
 Wakil Dekan, Dr. Bhakti Nur Avianto, M.Si	Catatan : 1. Wajib Melaporkan Hasil Riset/ Penelitian/ Survei/ PKL Ke Badan KESBANGPOL dan Dinas/Instansi Tempat Melakukan Riset/ Penelitian/ Survei/ PKL; 2. Harus Mematuhi Protokol Kesehatan Covid-19;	
Program Studi : Ilmu Politik - Hubungan Internasional - Sosiologi - Administrasi Publik- Ilmu Komunikasi	CS   Berbasis dengan ComScan	

## LAMPIRAN IX

### Surat Penugasan Pembimbing Skripsi

**UNIVERSITAS NASIONAL**  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**  
S1- Ilmu Politik, S1- Hubungan Internasional, S1- Ilmu Administrasi Negara,  
S1- Sosiologi, dan S1- Ilmu Komunikasi  
Jl. Sawo Manila No. 61 Pejaten, Pasar Minggu, Jakarta 12520 Telp. (021) 78833307, 7806700 (Hunting) Fax. 7802718, 7802719  
P.O. Box 4741 Jakarta 12017 Homepage : <http://www.unnas.ac.id> E-mail : [febena49@gmail.com](mailto:febena49@gmail.com)

---

**PENUGASAN PEMBIMBING SKRIPSI**  
Nomor : 223/D/X/2023

Dekan Fakultas Ilmu Sosial Ilmu Politik Universitas Nasional dengan ini menugaskan kepada :

Nama Dosen : **Dr. Erna Ermawati Chotim, M.Si.**

Sebagai Pembimbing skripsi Semester Genap Tahun Akademik 2022/2023 bagi mahasiswa berikut :

Nama Mahasiswa : Kemal Hatpis Masajad  
Nomor Pokok : 193503516015  
Program Studi : Sosiologi  
Bidang Konsentrasi :

Adapun tugas pokok pembimbing Skripsi adalah :

- o Mengarahkan mahasiswa bimbingannya menyusun proposal penelitian
- o Mendampingi mahasiswa bimbingan dalam seminar proposal penelitian
- o Mengarahkan/membimbing mahasiswa dalam penelitian dan penulisan skripsi

Tugas dan wewenang ini berlaku paling lama untuk jangka waktu 2 (dua) semester, sejak tanggal penugasan ini ditanda tangani.

Jakarta, Selasa, 4 Maret 2023  
Dekan,

  
**Dr. Erna Ermawati Chotim, M.Si**  
N.I.P. : 0109150857

**UNIVERSITAS NASIONAL**

**Tembusan :**  
1. Wakil Dekan FISIP;  
2. Ka. Program Studi;  
3. Arsip;

## LAMPIRAN X

### Surat Konsultasi Bimbingan

**UNIVERSITAS NASIONAL**  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**  
S1- Ilmu Politik, S1- Hubungan Internasional, S1- Ilmu Administrasi Negara,  
S1- Sosiologi, dan S1- Ilmu Komunikasi  
Jl. Sero Marela No. 61 Pejaten, Pasar Minggu, Jakarta 12520 Telp. (021) 78831507, 7906700 (Hunting) Fax. 7802718, 7902719  
P.O. Box 4741 Jakarta 12047 Homepage: <http://www.unas.ac.id> E-mail: [fbnasas49@gmail.com](mailto:fbnasas49@gmail.com)

---

**KONSULTASI BIMBINGAN**

Npm : 193503516015  
Nama : KEMAL HATPIS MASAJAD  
Program Studi : Sosiologi  
Konsentrasi :

**KONSULTASI PEMBIMBING PROPOSAL**


Tanggal	Materi Konsultasi	Status
20 October, 2022	assalamualaikum wr. wb. selamat sore ibu erna ermaswati chotim, mohon izin untuk melampirkan file proposal yang telah diberikan arahan revisi bu, pokok pembahasannya yaitu mengenai peran pelaku usaha dalam menerapkan program sinergi pentahelix untuk meningkatkan daya saing UMKM di era new normal di kampung konveksi bulak timur, kota depok. mohon untuk arahan dan bimbingannya bu... terimakasih banyak bu, wassalamualaikum wr.wb	Sudah Ditanggapi

**KONSULTASI PEMBIMBING TUGAS AKHIR**

Tanggal	Materi Konsultasi	Status
18 January, 2023	pengarahan judul, rumusan masalah, teori	Sudah Ditanggapi
18 January, 2023	simulasi dari pedoman wawancara yang telah dibuat dan arahan bagaimana cara yang baik dan benar ketika melakukan penelitian	Sudah Ditanggapi
18 January, 2023	arahan agar lebih fokus lagi pada inti pokok pembahasan yang mengacu pada judul	Sudah Ditanggapi
18 January, 2023	laporan catatan penelitian yang di unggah di grup whatsapp	Sudah Ditanggapi
14 July, 2023	formulasi perubahan judul	Sudah Ditanggapi
14 July, 2023	forumulasi bimbingan rumus	Sudah Ditanggapi

## LAMPIRAN XI

### SK Lolos Plagiarisme



**UNIVERSITAS NASIONAL**  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**  
**TERAKREDITASI BAN-PT**

Jl. Sawo Manis No. 61, Pejaten, Pasar Minggu, Jakarta Selatan 12520  
Telp. (021) 70737624, 7806700 Ext.146, Fax. 7802718-7802719  
Homepage : <http://www.unas.ac.id> Email : [info@unas.ac.id](mailto:info@unas.ac.id)

Jakarta, 28 Juli 2023

No : 060/Prodi-Sos/VII/2023  
Lampiran : Bukti Check Plagiarisme Menggunakan Turnitin  
Perihal : Surat Keterangan Bebas Plagiarisme

**SURAT KETERANGAN**


Menerangkan nama mahasiswa Program Studi Sosiologi Universitas Nasional berikut:  
Nama Mahasiswa : Kemal Hatpis Masajad  
NPM : 193503516015  
Program Studi /Fakultas : Sosiologi / FISIP Universitas Nasional  
Judul Skripsi : "Modal Sosial dan Strategi Bertahan Pelaku Ekonomi UMKM Kampung Koneksi Bulak Timur Dalam Meningkatkan Daya Saing Ekonomi di Masa New Normal"


Mahasiswa yang bersangkutan telah melakukan *check* plagiarisme menggunakan turnitin pada karya skripsi yang ditulis untuk memenuhi syarat kelulusan dengan bukti terlampir. Persentase hasil *check* plagiarisme adalah sebagai berikut:  
Persentase plagiarisme skripsi : 18%  
Toleransi kesamaan maksimal plagiarisme : 25%

Berdasarkan hasil *check* plagiarisme tersebut, maka mahasiswa yang bersangkutan dinyatakan **LAYAK** untuk mengikuti ujian skripsi.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat dipergunakan sesuai dengan kebutuhan pihak terkait dengan penuh tanggung jawab.

**Ketua Program Studi Sosiologi**  
**FISIP Universitas Nasional**



  
Adhita Pramanti, S.Sos., M.Si  
NID.0102018006



**UNIVERSITAS NASIONAL**  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**  
**TERAKREDITASI BAN-PT**

Jl. Sawo Manis No. 61, Pejaten, Pasar Minggu, Jakarta Selatan 12520  
Telp. (021) 70737624, 7806700 Ext.146, Fax. 7802718-7802719  
Homepage : <http://www.unas.ac.id> Email : [info@unas.ac.id](mailto:info@unas.ac.id)

**Lampiran Bukti Hasil Check Plagiarisme dengan Menggunakan Turnitin**







UNIVERSITAS NASIONAL  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
TERAKREDITASI BAN-PT

Jl. Sawo Mania No. 61, Pejaten, Pasar Minggu, Jakarta Selatan 12520  
Telp. (021) 70737624, 7806700 Ext.146, Fax. 7802718-7802719  
Homepage : <http://www.unas.ac.id> Email : [info@unas.ac.id](mailto:info@unas.ac.id)

Lampiran Bukti Hasil Check Plagiarisme dengan Menggunakan Turnitin

**turnitin**  
Digital Receipt

The receipt acknowledges that Turnitin received your paper. Below you will find the receipt information regarding your submission.

The first page of your submission is displayed below.

Submission author: Kemal Hatpis Masajad  
Assignment title: SKRIPSI SKRIPSI GDSIAP 2023  
Submission title: Kemal Hatpis Masajad  
File name: FILE\_TURNITIN\_KEMAL\_HATPIS\_MASAJAD\_Kemal\_Masajad.s...  
File size: 458.74K  
Page count: 111  
Word count: 17987  
Character count: 117,050  
Submission date: 26-Jun-2023 11:23AM (UTC+0700)  
Submission ID: 213788733

https://ev.turnitin.com/app/carta/en\_us?u=1004776616&lang=en\_us&en=1&en=213788733

turnitin Kemal Hatpis Masajad Kemal Hatpis Masajad

Match Overview

18%

Match	Source	Similarity
1	Submitted to Universitas... Student Paper	5%
2	Submitted to Srinewgaya... Student Paper	2%
3	Submitted to Universitas... Student Paper	1%
4	Submitted to Universitas... Student Paper	1%
5	Submitted to Universitas... Student Paper	1%
6	Submitted to Universitas... Student Paper	1%

Page: 1 of 111 Word Count: 17987 Text-Only Report High Resolution

Pada pandemi Covid-19 ini sudah-sudah mikro, kecil dan menengah sangat terdampak karena menurunnya penjualan akibat keterbatasan masyarakat dalam beraktivitas dimana kita hanya diperkenankan untuk beraktivitas di dalam rumah. Awal mula terjadinya pandemi di Indonesia yaitu terjadi pada tanggal 2 Maret 2020 di Indonesia ketika 2 individu terinfeksi Covid-19. Setelah adanya yang terpapar virus covid-19 di Indonesia pemerintah bergerak cepat dengan mencabut kebijakan sosialisasi kepada masyarakat untuk melakukan gerakan Social Distancing. Tujuan dari adanya sosialisasi tersebut berguna untuk memunculkan kesadaran diri, diartikan masyarakat untuk menjaga jarak dan tidak adanya tatap muka maupun berkomunikasi secara langsung dengan individu, kelaspok maupun secara berkelompok di ruang publik.

Pemerintah membuat kebijakan untuk membatasi aktifitas masyarakat dengan melakukan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM), hal ini bertujuan untuk mengetahui perkembangan tingkat di daerah masing-masing terkait penularan virus covid 19, setelah semuanya berangsur membaik pemerintah

## LAMPIRAN XII

### Sertifikat TOEFL

**STATEMENT OF ACHIEVEMENT**  
(KEMENDIKBUD - NPSN : K5663209)

Serial No : **1-A1PIA.30.02.23.0820116**

This is to certify that

**Kemal Hatpis Masajad**  
has successfully completed  
the **LPIA-EPT (English Proficiency Test)**  
dated on **1 Maret 2023**  
conducted by **LPIA - Cikarang Bekasi**

and has attained the following scores :

Listening Comprehension	47
Structure & Written Expressions	44
Vocabulary & Reading Comprehension	44
<b>Overall Score</b>	<b>450</b>

Certified by,

**Drs. HM. Ali Badarudin, SH., MM.**  
President Director

The Statement of Achievement is valid for 6 (six) months as of the above date

**UNIVERSITAS NASIONAL**

CS Digital dengan CamScanner

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Kemal Hatpis Masajad lahir di Depok pada tanggal 27 Mei 2000, merupakan anak kedua dari tiga saudara dari pasangan Bapak Dedi Agus Satriadi dan Ibu Aida Suryaningsih. Saat ini penulis bertempat tinggal di Jalan H. Adin RT.06/09 No.8 Kelurahan Cipayung Kecamatan Cipayung Kota Depok, Jawa Barat. Penulis memulai pendidikan di sekolah Sekolah Dasar Swasta Alam Mutiara Pabuaran, Kab. Bogor lulus pada tahun 2013, selanjutnya melanjutkan ke Madrasah Tsanawiyah Al-Awwabin lulus pada tahun 2016, setelah itu penulis melanjutkan sekolahnya pada tingkat Sekolah Menengah Atas Negeri 12 Depok dengan jurusan Ilmu Pengetahuan Sosial (IPS). Sampai akhirnya penulis melanjutkan ke perguruan tinggi di Universitas Nasional Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik dengan jurusan Program Studi Sosiologi jenjang S1. Penulis aktif menjadi mahasiswa dan mengikuti organisasi eksternal kampus dan menjabat sebagai Wakil Ketua Jakampus Universitas Nasional, melalui dari organisasi eksternal tersebut dan aktif sebagai panitia dan juga membuat rancangan event musik. Penulis juga gemar menulis beberapa artikel terkait sepakbola dan perspektif dari masyarakat terhadap sepakbola. Selain itu, pada bulan Maret-Juni 2022 penulis melakukan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di Direktorat Pembinaan Lembaga dan Tenaga Kebudayaan di Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi yang cukup berkontribusi saat melaksanakan PKL tersebut dengan mengikuti beberapa rangkaian kerja seperti Rapat Kerja, Melakukan Residensi Ke Museum Nasional sebagai acara sosialisasi G20.