ANALISIS DAMPAK EVENT SEPAK BOLA TERHADAP PEREKONOMIAN UMKM [Studi Kasus Pada Klub Persija Jakarta di Stadion Gelora Bung Karno]

SKRIPSI

Oleh :

Nama	: Muhammad Yoritazkia Wibowo
NIM	: 20313429
Program Studi	: Ekonomi Pembangunan

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

2024

HALAMAN JUDUL

ANALISIS DAMPAK EVENT SEPAK BOLA TERHADAP PEREKONOMIAN UMKM [Studi Kasus Pada Klub Persija Jakarta di Stadion Gelora Bung Karno]

SKRIPSI

Disusun dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir
guna memperoleh gelar Sarjana jenjang Strata 1
Program Studi Ekonomi Pembangunan,
pada Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia

Oleh :

Nama	: Muhammad Yoritazkia Wibowo
NIM	: 20313429
Program Studi	: Ekonomi Pembangunan

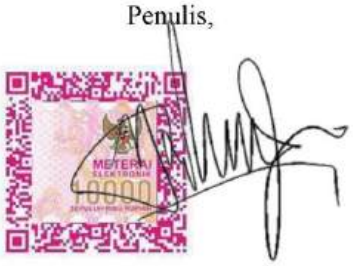
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
2024

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Saya yang bertandatangan dibawah ini menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang dapat dikategorikan dalam tindakan plagiasi seperti dimaksud dalam buku pedoman penulisan skripsi Program Studi Ekonomi Pembangunan FBE UII. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.

Yogyakarta, 18 Juli 2024

Penulis,



Muhammad Yoritazkia Wibowo

PENGESAHAN

Analisis Dampak Event Sepak Bola Terhadap Perekonomian UMKM [Studi Kasus Pada Klub Persija Jakarta di Stadion Gelora Bung Karno]

Oleh :

Nama	: Muhammad Yoritazkia Wibowo
NIM	: 20313429
Program Studi	: Ekonomi Pembangunan

Yogyakarta, 18 Juli 2024

Telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen Pembimbing,



Lak Lak Nazhat El Hasanah, S.E., M.Si.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim

Segala puji bagi Allah Ta'ala atas rahmat, nikmat, serta kasih sayangnya kepada seluruh hambanya termasuk penulis. Rasa syukur yang tak henti – henti atas limpahan karunia, ridho, dan rezeki yang membuat penulis dapat menyelesaikan tugas skripsi ini dengan segala kelancaran yang telah diberikan-Nya. Shallawat serta salam selalu tersampaikan kepada Sang Baginda Nabi besar Muhammad Shallalahu 'Alaihi Wasallam, serta kepada keluarganya, sahabatnya, hingga kita sebagai ummatnya sampai akhir zaman. Skripsi ini penulis persembahkan kepada :

1. Kedua orang tua penulis, Bapak Waluyo dan Ibu Rika Puspitasari yang selalu memberikan semangat, pelajaran, motivasi, hingga doa yang tak terputus untuk penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Seluruh keluarga dan kerabat penulis yang mempunyai andil dalam memberikan waktu, motivasi, semangat, dan nasihat kepada penulis.
3. Seluruh dosen program studi Ekonomi Pembangunan/Ilmu Ekonomi yang telah bersedia memberikan ilmu – ilmu yang sangat bermanfaat kepada penulis selama menempuh pendidikan Strata 1 di Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
4. Kawan – kawan penulis yang selalu memberikan waktu, semangat dan masukkan terbaik sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.
5. Tim kebanggan Persija Jakarta yang telah memberikan banyak pelajaran dalam perjuangan dan persaudaraan, serta seluruh anggota The Jakmania dimanapun berada. Persija Selamanya.

KATA PENGANTAR

Assalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Bismillahirrahmanirrahim, Alhamdulillahhil maalikil jabbar, rabbussamawaati wal ardhi wa maa baynahumaal aziizil ghaffar, fahua Allahul waahidil qahhar. Asshalaatu wasalamu alaa Muhammad wa hua abdil baar, alladzi hadaana min jaa'al islam ilaa yaumil akhiir, amma ba'd. Rasa syukur yang tak henti – henti peneliti berikan kepada tuhan yang mana jiwa kita berada didalam genggamannya, yang telah memberikan nikmat iman, islam dan ihsan kepada peneliti sehingga dapat terselesaikannya skripsi ini dengan judul **"ANALISIS DAMPAK EVENT SEPAK BOLA TERHADAP PEREKONOMIAN UMKM [Studi Kasus Pada Klub Persija Jakarta di Stadion Gelora Bung Karno]"** dengan lancar.

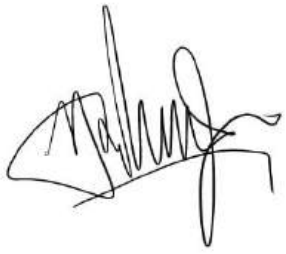
Dimana tujuan dari penulisan skripsi yang peneliti tulis ini diperuntukkan sebagai tugas akhir untuk persyaratan mendapatkan gelar Sarjana jenjang Strata 1 (S1) dalam Program studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia. Sungguh dalam perjalanan penulis menyusun skripsi ini banyak sekali kekurangan, maka dengan saran, kritik, serta masukan yang diberikan berbagai pihak begitu berguna bagi peneliti untuk keberlangsungan peneliti menyelesaikan skripsi ini. Maka dari itu, dari pribadi peneliti mengucapkan banyak – banyak terima kasih kepada :

1. Allah Ta'ala yang telah meridhoi penulis untuk menulis skripsi ini hingga selesai.
2. Kedua orang tua penulis Bapak Waluyo dan Ibu Rika Puspitasari yang selalu memberikan masukan, motivasi, dan doa yang terbaik sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
3. Suluruh keluarga penulis yang senantiasa memberikan semangat serta pelajaran kepada penulis.
4. Dosen pembimbing, Ibu Lak Lak Nazhat El Hasanah, S.E., M.Si. yang selalu memberikan arahan dan masukkan terbaik kepada penulis hingga terselesaikannya skripsi ini.
5. Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia, Bapak Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D. beserta jajaran.

6. Kepala program studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia, Bapak Abdul Hakim, S.E., M.Ec. beserta jajaran.
7. Seluruh Bapak dan Ibu dosen program studi Ekonomi Pembangunan yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang sangat berarti kepada penulis.
8. Atifa Dalia, Salvino Melben Apriliandri, dan Ahmad Farhan Madani yang selalu memberikan semangat, motivasi, dan waktu selaku kawan dekat penulis.
9. Kawan – kawan IE Anti Gedor, Kajian Rutin Jumat yang selalu memberikan pembelajaran, ruang, dan waktu kepada penulis, serta rekan – rekan LEM dan DPM FBE UII selama periode penulis menjabat.

Yogyakarta, 18 Juli 2024

Penulis,



Muhammad Yoritazkia Wibowo

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME ii
PENGESAHAN iii
HALAMAN PERSEMBAHAN iv
KATA PENGANTAR v
DAFTAR ISI vii
ABSTRAK ix
BAB I 1
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rumusan Masalah 10
1.3 Tujuan Penelitian 10
1.4 Manfaat Penelitian 11
1.4.1 Manfaat Teoritis 11
1.4.2 Manfaat Praktik 11
BAB II 12
2.1 Kajian Pustaka 12
2.2 Landasan Teori 27
2.2.1 Pendapatan 27
2.2.2 Dampak Ekonomi 29
2.2.3 Tingkat Permintaan (Demand) Barang 31
2.2.4 Industri Usaha dan Bisnis Dalam Sepak Bola 34
2.2.5 Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM) 36
2.2.6 Perilaku Konsumen Olahraga 39
2.3 Kerangka Penelitian 42
BAB III 43
3.1 Desain Penelitian 43

3.2 Teknik Pengumpulan Data 43
3.3 Tempat atau Lokasi Penelitian. 45
3.4 Teknik Penentuan Informan 45
3.5 Informan Penelitian 46
3.6 Metode Analisis 46
3.7 Keabsahan Data 48
BAB IV 51
4.1 Gambaran Umum 51
4.1.1 Stadion Utama Gelora Bung Karno 51
4.1.2 Usaha Mikro Kecil Menengah Pada Laga Kandang Klub Persija Jakarta 54
4.1.3 Deskripsi Data Informan 55
4.2 Hasil Pembahasan 57
4.2.1 Dampak Langsung dan Tidak Langsung Terhadap Perekonomian UMKM 57
4.2.2 Dampak Event Sepak Bola Terhadap Pendapatan UMKM 61
4.2.3 Dampak Event Sepak Bola Terhadap Permintaan Barang UMKM 66
BAB V 72
5.1 Kesimpulan 72
5.2 Implikasi 73
DAFTAR PUSTAKA 75
LAMPIRAN 78

ABSTRAK

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui dampak dari adanya pertandingan klub Persija Jakarta terhadap pelaku UMKM yang berjualan saat laga kandang di Stadion Utama Gelora Bung Karno Jakarta Pusat. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif beserta teknik pengumpulan data dengan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data pada penelitian ini menggunakan acuan yakni Metode Miles dan Huberman dengan langkah mereduksi data, menyajikan data, serta melakukan verifikasi atau penarikan kesimpulan. Penelitian ini memiliki hasil bahwa event pertandingan sepak bola yang dilakukan oleh klub Persija Jakarta memiliki dampak yang terjadi secara langsung ataupun tidak langsung terhadap pendapatan, serta permintaan barang dari pelaku UMKM pada laga kandang. Pertandingan laga kandang klub Persija Jakarta menjadi sebab pemenuhan pendapatan, terubukanya lapangan kerja, tingginya permintaan barang dagangan, serta manfaat dari strategi branding *online* dari para pelaku UMKM.

***Kata Kunci** : Dampak Pertandingan, UMKM, Perekonomian.*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Olahraga sepak bola merupakan sebuah cabang olahraga yang sudah sangat tidak asing didengar oleh telinga kita. Permainan seperti sepak bola pada masa kini sudah ada atau sudah dimainkan dari zaman kuno, seperti di Yunani, Italia, Inggris, dan Cina (Ridho Bahtra, 2022). Pada sekitar tahun 1863 di Inggris, lahirlah sepak bola modern seperti yang zaman ini kita mainkan dan ketahui. Sejak lahirnya sepak bola modern di Inggris tersebut, sepak bola bukanlah merupakan olahraga para bangsawan seperti catur ataupun tenis, melainkan olahraga para kaum pekerja, maka berdasarkan hal tersebut sepak bola menjadi lebih populer dibandingkan olahraga yang dimainkan para bangsawan yang memiliki tingkat eksklusivitas yang besar. (Dody, 2012).

Sepak bola merupakan olahraga yang memiliki penggemar yang besar di seluruh dunia, termasuk di negara kita. Banyak yang menyebabkan olahraga ini digemari seluruh kalangan masyarakat baik untuk dimainkan, maupun dijadikan tontonan atau hiburan. Daya tarik yang sepak bola bangun berasal dari berbagai unsur seperti keunikannya dibanding olahraga lain, kemudahannya, manfaatnya, kreatifitas dalam memainkannya, kekompakan kelompok dan hal lainnya. Semakin terampil seseorang atau sebuah kelompok memainkan olahraga sepak bola, maka semakin menarik pula olahraga ini untuk disaksikan atau ditonton (Dody, 2012).

Semakin berkembangnya zaman, sepak bola juga memiliki eksistensinya di Indonesia. Diawali dengan digelarnya pertandingan - pertandingan lomba sepak bola yang dilakukan orang - orang Belanda pada akhir tahun 1920, lahir lah "Bond" atau kelompok kecil sepak bola yang tidak hanya dibangun orang Belanda, melainkan para pribumi kala itu. Kemudian dari kelompok - kelompok atau Bond tersebut lahirlah NIVB atau Nederlandsch Indische Voetbal Bond, VIJ atau

Voetbalbond Indonesische Jacatra yang pada saat ini memiliki nama Persija, dan tim - tim sepak bola lainnya. Hingga pada tahun 1930 Persija atau VIJ turut membantu berdirinya Persatuan Sepak Bola Seluruh Indonesia (PSSI) di gedung Soceiteit Hande Projo, Kota Yogyakarta (Ridho Bahtra, 2022).

Perkembangan sepak bola terus terjadi, mulai dari diadakannya PON pertama di Kota Solo pada awal kemerdekaan tahun 1945 hingga tahun 1979, namun kompetisi sepak bola yang negara kita adakan masih diselenggarakan secara amatir atau yang lebih dikenal dengan kata "Perserikatan". Hingga pada tahun 1994, PSSI membuat sistem kompetisi sepak bola baru yakni Liga Indonesia yang bertahan hingga saat ini seperti halnya yang dilakukan negara - negara yang memiliki sepak bola yang maju seperti negara - negara Eropa (Ridho bahtra, 2022).

Munculnya berbagai kejuaraan sepak bola yang diikuti oleh berbagai klub sepak bola menjadi salah satu sebab dari lahirnya suporter untuk klub - klub tersebut, seperti yang terjadi pula di Indonesia. Menurut Hapsari dan Wibowo (2015), suporter sepak bola merupakan salah satu elemen yang tidak bisa dilepaskan pada saat ini ketika sebuah klub besar sepak bola sedang berlaga, bersama para pemain dan perangkat klub lainnya akan menciptakan suasana euforia sepak bola yang berguna untuk meningkatkan daya juang klub yang didukung hingga menjatuhkan mental dari lawannya. Walaupun hadirnya para suporter tidak bermain di lapangan sama halnya dengan para pemain, namun para suporter memiliki keinginan yang sama dengan para pemain yaitu kemenangan untuk dibanggakan dan dirayakan.

Melalui organisasi Persatuan Sepakbola Seluruh Indonesia (PSSI) yang telah menjadi payung bagi perkembangan sepak bola di tanah air dari tahun 19 April 1930 hingga saat ini, PSSI terus mengayomi kegiatan - kegiatan olahraga sepak bola tanah air mulai dari pertandingan - pertandingan bertaraf internasional seperti turnamen berskala benua, hingga pertandingan liga - liga skala nasional. Klub sepak bola Persija Jakarta merupakan salah satu kontributor maupun salah satu pemeran dari keberlangsungan roda sepak bola di tanah air yang berdiri mulai 28 November 1928 sampai saat ini hingga mampu meraih 11 titel dengan torehan 2 kali juara liga

domestik dan 9 kali juara turnamen perserikatan. Klub yang memiliki nama asal Voetbalbond Indonesische Jacatra (VIJ) yang kemudian berubah menjadi Persija Jakarta hingga saat ini (Dody, 2012). Klub yang memiliki julukan Macan Kemayoran ini dengan perolehan prestasi terbanyak itu tak heran jika memiliki banyak penggemar atau fans fanatisme, mulai dari kalangan anak - anak, remaja, hingga orang dewasa. Dengan membawa nama besar Ibukota Jakarta serta lambang monas pada logo resmi mereka, semakin menambah kebanggan kurang lebih dari 122.000 orang aktif yang tergabung dalam The Jakmania dibawah pimpinan Diky Soemarno, selaku Ketua Umum The Jakmania untuk mendukung tim kesayangan kapanpun dan dimanapun (Putra Naufal, 2023).

Menurut Liga 1 2024, ada 18 klub sepak bola tanah air yang mengikuti pagelaran sepak bola dalam turnamen liga 1 tahun ini yaitu BRI Liga 1 termasuk klub Persija Jakarta yang dibawahi pelatih Thomas Doll. Dalam BRI Liga 1, klub - klub tersebut menjalani 34 pertandingan yang terbagi menjadi pertandingan kandang dan tandang melawan 17 klub lainnya. Dari total 34 pertandingan BRI Liga 1, Persija Jakarta menempati posisi ke 8 dalam klasemen pada akhir kejuaraan.

Tabel 1.1 Hasil Pertandingan Persija Jakarta diBRI Liga 1 2023/2024

	Kandang (*Home*)	**Tandang (*Away*)**
Menang	**9**	**3**
Seri	**6**	**5**
Kalah	**2**	**9**

Sumber : Olahan Peneliti (2024)

Melihat tabel diatas, maka klub Persija Jakarta memiliki 12 kemenangan, 11 pertandingan seri, dan 11 pertandingan kalah dalam kejuaraan BRI Liga 1 tahun ini. Dimana hasil paling sering klub Persija Jakarta dapati yaitu kekalahan dengan 9 kali kalah dalam laga tandang (Away). Data diatas yang membuat klub Persija Jakarta menempati posisi 8 klasemen pada akhir Liga 1 musim ini. Hal tersebut tentunya merupakan penurunan yang mana pada kejuaraan Liga 1 musim atau

tahun lalu klub Macan Kemayoran tersebut berada pada posisi ke 2 klasemen pada akhir kejuaraan.

Meskipun pada musim ini klub Persija Jakarta membawakan hasil dari permainan yang kurang bagus dibanding musim sebelumnya, The Jakmania yang menjadi suporter klub tersebut tetap menempati posisi top 5 kehadiran suporter terbanyak pada kejuaraan liga 1 Indonesia selama 5 tahun kebelakang (Tauhid Indra, 2024).

Tabel 1.2 Top 5 Kehadiran Suporter 6 musim terakhir

2016	2017	2018	2019	2022/2023	2023/2024
PERSIB (29.122)	PERSIJA (391.913)	PERSEBAYA (485.231)	PERSIJA (413.152)	PERSIJA (303.015)	PERSIJA (295.125)
PERSIJA (212.004)	PERSIB (306.107)	PERSIJA (374.733)	PSS (321.451)	PSS (137.336)	PERSIB (196.985)
AREMA (202.309)	PSM (234.242)	PERSIB (272.291)	BALI (288.072)	AREMA (131.973)	PERSIS (165.298)
PERSIPURA (201.234)	BALI (228.197)	BALI (258.433)	PERSEBAYA (280.017)	PSM (127.989)	PERSEBAYA (151.617)
SRIWIJAYA (194.538)	PERSIPURA (210.665)	PSM (221.025)	PERSIB (256.200)	PERSIB (127.469)	PSS (151.196)

Sumber : Olahan Peneliti (2024)

Berdasarkan tabel diatas, The Jakmania selaku suporter dari klub Persija Jakarta selalu menunjukkan antusiasme yang besar untuk mendukung klub kesayangannya saat berlaga setiap musim yang dibuktikan oleh ramainya kehadiran mereka yang selalu menyertai klub Macan Kemayoran. Dari tabel di atas pula kita dapat melihat konsistensi dari The Jakmania selaku suporter klub Persija Jakarta yang selalu berada di posisi 5 besar kehadiran suporter klub sepak bola Indonesia, bahkan selalu berada di posisi 3 besar bersaing dengan suporter klub - klub sepak bola tanah air lainnya seperti Bobotoh dari Persib bandung ataupun Bonek dari Persebaya Surabaya.

Penggemar atau Fans Fanatisme sepak bola memberikan dampak positif dalam berbagai aspek bagi klub yang disenanginya, termasuk klub Persija Jakarta dengan pendukung setianya, The Jakmania. Pada fenomena yang terjadi akhir - akhir ini, sepak bola memiliki dampak positif terhadap aspek ekonomi yang ditimbulkan dari berbagai elemen masyarakat. Tidak heran fenomena yang terjadi saat ini banyak pengusaha yang berusaha mengakuisisi sebuah tim klub sepak bola mengingat bahwa bisnis hiburan ini memiliki potensi ekonomi yang cukup menggiurkan (Dwiki, 2023). Hal tersebut menyatakan bahwa saat ini pertandingan sepak bola bukanlah sekedar hiburan olahraga melainkan sebuah sektor usaha yang memiliki potensi yang dinilai tinggi di setiap negara termasuk para pelaku UMKM yang berjualan ketika pertandingan atau event sepak bola berlangsung.

Menurut Elvina dan Supatmi (2014), ada dampak yang dihasilkan dari popularitas klub - klub sepak bola terutama pendapatan yang diperoleh dari berbagai sektor seperti penjualan tiket. Diawali dari fanatisme para pendukung atau suporter sepak bola, sebuah klub sepak bola dapat membangun bisnis seperti membuat merchandise seperti membuat syal, jersey, kaos klub tersebut, patung, dan pernak pernik aksesoris merchandise lainnya. Bentuk dukungan yang para pendukung atau suporter lakukan tidak hanya ketika berada di lapangan, melainkan juga ketika mereka membeli merchandise dari klub yang mereka dukung (Ajeng Yasti, 2024).

Suatu negara dalam mencapai tingkat kemakmuran atau kesejahteraan bagi rakyat - rakyatnya harus melakukan berbagai upaya - upaya yang merambah ke dalam berbagai bidang kehidupan termasuk kegiatan yang bisa menciptakan rangsangan terhadap kegiatan ekonomi masyarakat. Kristiyanto (2018) menyatakan upaya dalam menciptakan rangsangan terhadap kegiatan perekonomian pada suatu negara bisa saja dengan kegiatan olahraga yang bersifat profesional, kegiatan olahraga pada konteks general dan global semakin maju dan menjalar ke berbagai sektor termasuk sektor perekonomian serta industri yang mampu memajukan tingkat kesejahteraan masyarakat dalam berbagai lapisan.

Sektor industri olahraga yang di dalamnya ada sepak bola merupakan sebuah industri yang memiliki potensi yang tinggi dalam melakukan proses pergerakan ekonomi masyarakat kearah yang lebih baik secara bersama - sama. Maka dengan itu, sektor industri olahraga dirasa mampu memberikan dampak besar dalam memecahkan masalah terkait tingginya tingkat pengangguran serta kemiskinan. Pemerintah mesti memberikan dukungan dengan kebijakan - kebijakan yang sesuai agar sektor industri olahraga sepak bola dapat mencapai tujuan yang dikehendaki masyarakat dalam perekonomian (Kristiyanto, 2018)

Dampak positif pada sektor ekonomi yang ditimbulkan oleh pertandingan sepak bola ini terasa hingga para pelaku usaha kecil atau mikro. Tidak sedikit pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang bergerak dalam sektor sepak bola, hal ini ditunjukkan ramainya penjual menjajakan dagangannya di sekitar stadion menjelang laga berlangsung. Banyak macam pedagang yang dapat ditemui pada setiap event pertandingan sepak bola, mulai dari seperti penjual aksesoris ataupun pernak pernik suporter tim yang akan berlaga hingga pedagang makanan ringan dan air minum seperti PKL di sekitar stadion. Terselenggaranya BRI Liga 1 memberikan keuntungan bagi UMKM atau pedagang di sekitar stadion (Anton, 2023). Hal ini juga menunjukkan bahwa pertandingan sepak bola cukup memiliki dampak dalam sektor ekonomi mikro lebih khususnya mulai dari pelaku bisnis kecil di sekitar stadion, pendapatan yang didapatkan para pelaku bisnis kecil, penawaran dan permintaan barang yang di jual, hingga kegiatan perekonomian lain dari para pedagang di sekitar stadion, begitu juga yang terjadi pada setiap pertandingan sepak bola yang dijalani tim Persija Jakarta terhadap UMKM.

UMKM merupakan bisnis kecil. Meskipun berskala kecil, namun bisnis tersebut dapat membantu roda perekonomian negara (Rudjito, 2005). Sebab melalui UMKM akan membentuk lapangan kerja baru dan meningkatkan devisa negara melalui pajak badan usaha. Aris Ariyanto dan Abid (2021) menyatakan bahwa UMKM mempunyai keunikan tersendiri bila dibandingkan dengan unit bisnis besar, fenomena yang terjadi pada tahun 1998 pun terjadi kembali, pandemi

Covid-19 memberikan dampak terhadap UMKM, namun UMKM sendiri memiliki tingkat ketahanan yang berbeda karena kegiatan bisnisnya berputar pada level menengah ke bawah sehingga perputaran uang pada sektor tersebut masih dikatakan kuat bahkan dapat melahirkan peluang usaha baru bagi pelaku usaha yang unit bisnisnya terkena dampak.

Kegiatan perekonomian tak akan lepas dari peran manusia di dalamnya akan terus berkontribusi untuk pemenuhan kebutuhan sehari - hari maupun rumah tangga, dari mulai skala kecil hingga berskala besar. UMKM yang merupakan sektor ekonomi yang berskala kecil turut memberikan banyak manfaat mulai dari meningkatkan kondisi ekonomi sekitar hingga mengurangi jumlah pengangguran. Menurut Kemenkeu RI, Sektor UMKM yang terbukti mampu menyerap angka tenaga kerja yang besar, serta merupakan solusi untuk mengurangi angka pengangguran. Tren positif ini yang perlu terus pelihara pertumbuhannya agar sektor UMKM dalam skala yang besar mampu mengatasi problematika pengangguran di tanah air (Kemenkeu RI, 2023).

Latar belakang terjadinya sistem ekonomi dalam industri ini yang dilakukan oleh para pelaku ekonomi UMKM memiliki tujuan untuk pemenuhan kebutuhan dalam bentuk pendapatan. Menurut Harnanto (2019), pendapatan memiliki pengertian yakni proses meningkatnya aset serta menurunnya liabilitas dari perusahaan yang diakibatkan dari aktivitas operasi atau pengadaan barang atau jasa untuk masyarakat atau konsumen secara khusus.

Besaran pendapatan yang diterima para pelaku usaha UMKM di sekitar Stadion Gelora Bung Karno ketika terdapat laga atau event sepak bola merupakan rasionalisasi para pelaku usaha melakukan kegiatan perekonomian atau berdagang. Pendapatan sangat berpengaruh bagi keseluruhan hidup masyarakat, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan seorang individu untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh individu tersebut. Disisi lain motivasi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan, Motivasi atau dorongan juga mempengaruhi

jumlah penghasilan yang diperoleh, semakin besar dorongan seseorang untuk melakukan pekerjaan, semakin besar pula penghasilan yang diperoleh. Dalam hal motivasi disini, para pelaku usaha bisa saja memiliki motivasi usaha selain untuk mendapatkan pendapatan, mereka juga memiliki motivasi untuk mendukung tim kesayangan mereka yakni Persija Jakarta. Disisi lain, hampir semua para pedagang atribut suporter saat event pertandingan sepak bola di Stadion Utama gelora Bung Karno khususnya saat klub Persija Jakarta bermain adalah The Jakmania atau suporter klub tersebut yang berjualan dengan alasan sebagai bentuk dukungan kepada klub yang mereka cintai.

Lokasi laga kandang tim Persija Jakarta berada di 2 stadion yakni Gelora Bung Karno dan Patriot Candrabhaga yang mana menempati lokasi yang dapat dikatakan strategis untuk menunjang kegiatan ekonomi khususnya kota DKI Jakarta sendiri. Stadion Utama Gelora Bung Karno (SUGBK) dikatakan strategis karena letaknya yang berada di ibukota DKI Jakarta sebagai sentral pusat keberlangsungan produktivitas ekonomi dan sejak beberapa waktu yang lama sudah menjadi kandang (Home) bagi tim Macan Kemayoran Persija Jakarta, selain itu stadion ini pernah menjadi tempat berlangsungnya kejuaraan - kejuaraan baik nasional maupun internasional seperti Liga 1 Indonesia hingga kejuaraan Piala AFF, AFC dan Sea Games. Stadion Utama GBK ini berada dalam sebuah kompleks yang bernama Gelora Bung Karno yang mana dibuka pertama kali tahun 1967, serta dinamakan "Bung Karno" sebagai penghormatan kepada Presiden pertama Indonesia Ir. Soekarno (Gbk.id, 2023). Potensi yang besar dalam keberlangsungan sistem ekonomi dilihat dari aspek lokasi stadion Gelora Bung Karno ini yang berada pada daerah pusat perekonomian ibukota, memiliki karakteristik geografis yang baik, dikelilingi dengan kawasan perekonomian lainnya, dan mobilisasi aktivitas pekerja yang sangat aktif. Menurut (Christaller, 1933) tentang teori tempat pusat bahwa secara ideal maka kota merupakan pusat daerah yang produktif. Dengan demikian apa yang disebut tempat sentral adalah pusat kota. Berdasarkan prinsip aglomerasi (scale economics atau ekonomi skala

menuju efisiensi atau kedekatan menuju sesuatu), ekonomi kota besar menjadi pusat daerahnya sendiri dan pusat kegiatan kota yang lebih kecil. Artinya, kota kecil bergantung pada tersedianya dan adanya kegiatan yang ada pada kota besar. Stadion Gelora Bung Karno menjadi tempat aktivitas ekonomi juga karena memiliki akses yang memadai dan ditengah sentral kota, pemukiman, ataupun tempat produksi bisnis.

Tak sedikit para pelaku usaha dalam sektor pertandingan sepak bola ini menjalankan usaha atau bisnis yang beroperasi setiap event atau pagelaran - pagelaran olahraga tertentu di stadion Gelora Bung Karno dijadikan untuk menambah keuntungan serta branding dari toko pelaku usaha tersebut karena bertepatan dengan pertandingan tim kesayangan. Dari hal itu dapat disimpulkan bahwa para pelaku usaha ini harus melakukan mobilisasi dari tempat produsen utama menuju stadion yakni tempat usaha tambahan yang pada hal ini berarti stadion Gelora Bung Karno, maka akan ada biaya ongkos yang dikeluarkan oleh produsen untuk berpindah tempat dari toko utama menuju stadion Gelora Bung Karno. (Christaller, 1933) juga mengungkapkan bahwa konsumen memilih tempat pusat yang paling dekat untuk mendapatkan barang dan jasa. Hal ini berkaitan tentang para konsumen yang digolongkan adalah para penonton dan pendukung tim Persija Jakarta (Jakmania) menjadikan stadion Gelora Bung Karno untuk memenuhi kepuasan konsumsi mereka dalam event pertandingan sepak bola dan dimana mereka juga selaku konsumen, dan oleh sebab itu juga para pelaku UMKM menjalankan usaha atau bisnis mereka di stadion Gelora Bung Karno karena disanalah para penonton dan pendukung tim Persija Jakarta berkumpul untuk sebuat pertandingan kandang (Home).

Tingkat permintaan dan penawaran dalam sektor bisnis ini juga memiliki peran untuk keberlangsungan para pelaku usaha UMKM selain aspek pendapatan. Tiap laga yang dijalani oleh tim Persija Jakarta khususnya di stadion Gelora Bung Karno memiliki rata - rata penjualan 29.000 tiket terjual dalam satu laga di BRI Liga 1 Indonesia ini. Hal ini menunjukkan bahwa tingginya antusiasme sekaligus

tingkat demand yang tinggi yang ditunjukkan dari penonton beserta The Jakmania untuk mendukung tim kebanggannya. Diperkirakan keuntungan yang diraup oleh seluruh pelaku UMKM adalah 1,8 triliun dengan presentasi 2 kali lipat dari hasil penjualan biasa per UMKM (Anton, 2023). Hal ini juga memiliki korelasi dengan tingkat UMR dengan rata - rata kurang lebih 4 sampai 5 juta yang dimiliki daerah - daerah di Jabodetabek, maka dengan begitu semakin besar juga daya beli yang ditunjukkan oleh penonton pertandingan kandang yang mayoritas berdomisili di Jabodetabek.

Berdasarkan uraian diatas dan bentuk kecintaan terhadap tim Persija Jakarta, pada kesempatan kali ini penulis tertarik untuk meneliti mengenai dampak dari event pertandingan sepak bola yang dijalani tim Persija Jakarta terhadap para pelaku usaha UMKM di sekitar stadion Gelora Bung Karno yang kemudian diberi judul **"ANALISIS DAMPAK EVENT PERTANDINGAN SEPAK BOLA TERHADAP UMKM [Studi Kasus Pada Klub Persija Jakarta di Stadion Gelora Bung Karno Jakarta]".**

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana dampak pertandingan sepak bola terhadap permintaan UMKM ?
2. Bagaimana dampak pertandingan sepak bola terhadap pendapatan UMKM ?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Mengetahui dampak pertandingan sepak bola terhadap permintaan UMKM ?
2. Mengetahui dampak pertandingan sepak bola terhadap pendapatan UMKM ?

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian yang berjudul "Analisis Dampak Event Pertandingan Sepak Bola oleh Klub Persija Jakarta Terhadap UMKM Pada Laga Kandang" harapannya dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktik, berikut beberapa hal yang sekiranya akan menjadi manfaat dari penelitian ini yaitu :

1.4.1 Manfaat Teoritis

1. Memberikan wawasan kepada pembaca, informasi akademik, serta memperkaya literatur terkait dampak - dampak yang terjadi ketika laga kandang klub Persija Jakarta khususnya untuk pelaku usaha (UMKM).
2. Penelitian ini juga diharapkan bisa menjadi referensi untuk para peneliti di masa yang akan datang tentunya dengan tema atau topik yang selaras.

1.4.2 Manfaat Praktik

1. Sebagai pedoman atau sumber referensi untuk pemerintah maupun penyelenggara liga dalam membuat suatu kebijakan terkait UMKM pada laga kandang.
2. Penelitian ini juga diharapkan memberikan manfaat untuk Pengurus Pusat Persija Jakarta atau Pengurus Pusat The Jakmania yang bisa berfungsi sebagai acuan atau pedoman dalam pengembangan sektor usaha pada saat laga kandang klub Persija Jakarta.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Kajian Pustaka

Menurut Purwono (2010), kajian pustaka adalah segala usaha yang dilakukan oleh peneliti untuk menghimpun informasi yang relevan dengan topik atau masalah yang akan atau sedang diteliti. Dalam penulisan skripsi ini peneliti menggali informasi dari penelitian - penelitian sebelumnya sebagai bahan perbandingan, baik mengenai kekurangan atau kelebihan yang sudah ada. Selain itu, peneliti juga menggali informasi dari buku-buku maupun skripsi dalam rangka mendapatkan suatu informasi yang ada sebelumnya tentang teori yang berkaitan dengan judul yang digunakan untuk memperoleh landasan teori ilmiah.

Pertama ada penelitian yang dilakukan oleh Dwiki Mardiyanto dan Windi Asri pada tahun 2022 yang berjudul Analisis Pertandingan Liga 2 "Deltras Vs Persela Lamongan" Terhadap Perekonomian di Kabupaten Sidoarjo ini bertujuan untuk mengetahui apakah pertandingan Liga 2 "Deltras Vs Persela Lamongan" berpengaruh terhadap perekonomian di Kabupaten Sidoarjo. Jenis ataupun metode pengolahan data dari penelitian ini adalah kualitatif deskriptif dan menggunakan sumber data sekunder dengan metode yang digunakan adalah studi dokumentasi. Hasil pembahasan yang telah dilakukan bahwa pertandingan liga 2 "Deltras Vs Persela" dapat membantu dalam perekonomian atau pertumbuhan perekonomian. Hal ini karena dari kegiatan hiburan tersebut, klub sepakbola tersebut diharuskan membayar pajak penghasilan dari hasil pertandingan yang dilakukan. Pendapatan yang bersumber dari pajak ini nantinya akan digunakan sebagai pembangunan untuk menyediakan fasilitas dan memudahkan aktivitas perekonomian masyarakat setempat.

Kedua ada penelitian yang dilakukan Ida Rahayu (2018) dari Prodi Magister Kajian Pariwisata Universitas Udayana Bali pada 2018 yang berjudul

"Dampak Penyelenggaraan Event Pariwisata Dragon Boat Race di Kota Tanjungpinang" ini bertujuan untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan dari Event Dragon Boat Race terhadap tiga aspek yaitu lingkungan, sosial budaya, dan ekonomi. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori dampak. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pengamatan (survei dan observasi), wawancara mendalam dan studi pustaka. Informan dalam penelitian ini dipilih secara purposif dengan jumlah sebanyak 16 orang yang berasal dari pemerintah, pelaku usaha dan masyarakat yang berkaitan dengan penyelenggaraan Dragon Boat Race Event. Hasil pembahasan yang dilakukan yakni adalah penyelenggaraan event pariwisata Dragon Boat Race di Kota Tanjungpinang sebagai daya tarik wisata telah berhasil menciptakan hiburan baru bagi pariwisata daerah yang selama ini hanya terfokus pada objek wisata pantai. Selain itu, Dampak positif ini dapat terjadi pada ketiga sektor mulai dari dampak terhadap lingkungan, sosial budaya dan ekonomi. Faktor pendukung penyelenggaraan Dragon Boat Race juga menjadi kekuatan yang dimiliki oleh Dinas Pariwisata dan Kebudayaan untuk terus konsisten menggelar event tahunan ini.

Penelitian yang dilakukan oleh Ajeng Yasti dan kawan - kawan pada 2024 kemarin memiliki judul penelitian yaitu "Analisis Dampak Hasil Pertandingan Sepak Bola Persib Terhadap Penjualan Merchandise Original" dan juga memiliki tujuan untuk menganalisa terkait dampak dari hasil pertandingan sepak bola yang dilakukan oleh klub Persib Bandung terhadap penjualan merchandise original, serta mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi peningkatan pendapatan terhadap penjualan merchandise dari klub Persib sendiri. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif serta jenis data yang peroleh adalah data primer dari hasil wawancara yang mendalam serta dilakukan juga observasi untuk memperoleh data sekunder. Hasil dari penelitian ini yaitu hasil pertandingan sepak bola liga 1 yang dijalani oleh klub Persib berpengaruh terhadap penjualan merchandise di store Graha Persib. Kemudian hal lain yang terpengaruhi dari hasil pertandingan yakni peningkatan penjualan yang dipengaruhi oleh faktor

internal dan eksternal.

Selanjutnya ada penelitian yang dilakukan oleh Yudo Harvianto dari Universitas Palangkaraya pada tahun (2020) memiliki judul penelitian yakni "Dampak Program Sport Area Terhadap Penguatan Ekonomi Masyarakat Di Kota Palangka Raya". Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui seberapa besar dampak program sport area terhadap penguatan ekonomi masyarakat di kota Palangka Raya dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif serta dengan subjek penelitian yaitu 115 orang. Hasil dari penelitian ini yaitu pertama, masyarakat yang berolahraga di sport area relatif ramai setiap harinya. Kedua, mayoritas masyarakat memanfaatkan para pedagang di sport area untuk membeli minuman dan makanan disaat mereka merasa lelah setelah berolahraga. Ketiga, rata-rata masyarakat menggunakan sepeda motor dari rumahnya untuk menuju ke sport area sehingga dapat meningkatkan pendapatan para petugas parkir. Terakhir, adanya dampak yang signifikan terhadap penguatan ekonomi masyarakat dari program sport area di kota Palangka Raya.

Penelitian yang dilakukan oleh Suherman beserta kawan - kawan dari Universitas Palangka Raya pada tahun (2024) kemarin mempunyai judul penelitian yakni "Analisis Perubahan Iklim Terhadap Kesejahteraan UMKM di Kota Palangka Raya". Para penulis memiliki tujuan dalam penelitian ini antara lain adalah untuk mengetahui serta menganalisis dari hubungan dampak perubahan iklim yang terjadi di kota Palangka Raya terhadap UMKM. kemudian metode yang penulis diatas pilih yakni metode kualitatif dengan sifat penelitian deskriptif analisis, serta data perubahan iklim pada 2022 dan 30 informan sebagai sampel. Maka hasil yang didapatkan penulis adalah pendapatan dan produktivitas dari para pelaku UMKM di kota Palangka Raya terpengaruhi akibat dari adanya perubahan iklim, dimana jika sedang terjadi musim penghujan maka pendapatan dan produktivitas menjadi rendah dibandingkan dengan musim biasa dan musim kemarau. Dengan begitu perubahan iklim di kota Palangka Raya berpengaruh tidak signifikan terhadap kesejahteraan para pelaku UMKM.

Sebuah penelitian yang dilakukan oleh saudara Bagus Prasetyo dan Sri Suryoko dari Universitas Diponegoro Semarang yang dilakukan pada tahun 2018 silam berjudul "Dampak Pengambangan Pariwisata Terhadap Perkembangan UMKM Pada Kawasan Wisata Dieng". Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analisis dengan tujuan mengetahui bagaimana dampak pengembangan pariwisata terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dan menganalisis bagaimana proses pengembangan pariwisata mampu memberikan dampak bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dari sektor pendapatan maupun pertumbuhan usaha. Maka diperoleh kesimpulan bahwa pengembangan pariwisata di kawasan wisata Dieng mampu meningkatkan pendapatan UMKM di sekitar kawasan wisata Dieng, dan mampu menciptakan peluang bagi masyarakat untuk membuat usaha baru dengan dasar pemikiran bahwa semakin berkembangnya pariwisata akan mendatangkan banyak wisatawan dan semakin banyak uang yang dibelanjakan di tempat wisata tersebut.

Penelitian yang dilakukan oleh Alisatus Syahroh Amalia dan Luluk Hanifah dari fakultas keislaman, Universitas Trunojoyo Madura pada tahun (2023) memiliki judul penelitian yakni "Dampak Pengembangan Pariwisata Terhadap Perkembangan UMKM Pada Kawasan Wisata Pantai Sembilan Sumenep". Peneliti tersebut menggunakan metode deskriptif analisis serta memiliki tujuan penelitian untuk mengetahui bagaimana dampak pengembangan pariwisata terhadap perkembangan UMKM dari sektor pertumbuhan usaha. Maka hasil dari penelitian ini yaitu bahwa pengembangan UMKM di sekitar kawasan wisata pantai Sembilan mampu meningkatkan pertumbuhan UMKM di sekitar Kawasan wisata pantai Sembilan, dan mampu menciptakan peluang bagi masyarakat untuk membuat usaha baru dengan dasar pemikiran bahwa semakin berkembangnya pariwisata akan mendatangkan banyak wisatawan dan semakin banyak uang yang dibelanjakan di tempat wisata tersebut. Hal ini membuktikan bahwa pariwisata mampu meningkatkan kesempatan masyarakat dalam

berwirausaha dan mengembangkan usahanya.

Kemudian ada juga penelitian yang dilakukan oleh saudara Achdiat Dritasto dan saudari Annisa Ayu dari Institut Teknologi Nasional pada tahun (2013) silam mempunyai judul "Analisis Dampak Ekonomi Terhadap Pendapatan Masyarakat Di Pulau Tidung". Peneliti tersebut menggunakan 2 sumber data yakni primer dan sekunder yang lalu kemudian diolah secara kualitatif maupun kuantitatif dan dijabarkan secara deskriptif. Hasil analisis menunjukkan bahwa keberadaan wisata di Pulau Tidung telah memberikan dampak ekonomi terhadap perekonomian masyarakat lokal walaupun dampak yang dirasakan masih terbilang kecil. Terbukti dari nilai Keynesian Income Multiplier sebesar 0,28, Nilai Ratio Income Multiplier I sebesar 1,35, dan Nilai Ratio Income Multiplier Tipe II sebesar 1,59.

Penelitian yang dilakukan oleh saudara Andika Restu Putra pada tahun 2019 silam memiliki judul penelitian yakni "Analisis Dampak Wisata Event Terhadap UMKM di Indonesia (Studi Pada Roda Mas Gresik dan Sanggar Ijen Batik Bondowoso)". Metode yang digunakan oleh saudara tersebut adalah metode deskriptif kualitatif. Tujuan dari penelitian tersebut adalah (1) Untuk mengetahui apakah penyelenggaraan Asian Games 2018 berdampak bagi UMKM di Indonesia, (2) Untuk mengetahui prospek UMKM di Indonesia setelah penyelenggaraan Asian Games 2018, (3) Untuk mengetahui langkah yang dilakukan UMKM dalam menjaga eksistensi setelah penyelenggaraan Asian Games 2018. Fokus penelitian ini adalah dampak yang dirasakan UMKM, prospek UMKM kedepannya, dan strategi UMKM menjaga eksistensi setelah Asian Games 2018. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Asian Games 2018 berdampak terhadap UMKM baik dampak ekonomi maupun dampak sosial. Roda Mas Gresik dan Sanggar Ijen Batik Bondowoso merasakan dampak yang berbeda. Kedua UMKM tersebut memiliki prospek dan strategi menjaga eksistensi yang berbeda.

Terakhir ada sebuah penelitian yang dilakukan oleh saudara Steven Y. Kawatak pada tahun (2021) kemarin memiliki judul penelitian yakni "Dampak

Ekonomi Tomohon International Flower Festival Terhadap Petani dan Penjual Bunga Lokal". Penelitian tersebut menggunakan metode gabungan (*Mix Method*) dengan jenis modifikasi metode gabungan yaitu QUAN-qual. Kemudian hasil dari penelitian ini adalah dampak Ekonomi Tomohon International Flower Festival Terhadap Petani dan Penjual Bunga Lokal Melalui penelitian ini dapat dilihat bahwa Tomohon International Flower Festival (TIFF) 2019 yang diselenggarakan pada 8-13 Agustus 2019 memiliki dampak ekonomi yang positif bagi para petani dan penjual bunga yang ada di Kota Tomohon. Seluruh responden menyatakan bahwa pendapatan mereka meningkat selama acara ini berlangsung. Dari segi penyerapan tenaga kerja, 80% responden mampu menyerap tenaga kerja musiman selama periode H-3 sampai dengan H+3 penyelenggaraan TIFF 2019.

Tabel 2.1.
Penelitian Terdahulu

No	Penyusun /Tahun	Judul	Perbedaan	Hasil Penelitian
1	Dwiki Mardiyanto dan Windi Asri Ila Firda (2022)	Analisis Pertandingan Liga 2 "Deltras Vs Persela Lamongan" Terhadap Perekonomian di	Perbedaan dari penelitian tersebut terletak pada lokasi penelitian serta subjek dalam penelitian yang dalam hal ini penelitian	Hasil pembahasan yang telah dilakukan bahwa pertandingan liga 2 "Deltras Vs Persela" dapat membantu dalam perekonomian atau pertumbuhan perekonomian. Hal

		Kabupaten Sidoarjo	tersebut menjadikan tim Deltras dan tim Persela Lamongan.	ini karena dari kegiatan hiburan tersebut, klub sepakbola tersebut diharuskan membayar pajak penghasilan dari hasil pertandingan yang dilakukan. Pendapatan yang bersumber dari pajak ini nantinya akan digunakan sebagai pembangunan untuk menyediakan fasilitas dan memudahkan aktivitas perekonomian masyarakat setempat.
2	Prodi Magister Kajian Pariwisata Universitas Udayana (2018)	Dampak Penyelenggaraan Event Pariwisata Dragon Boat Race Di Kota Tanjungpinang	Perbedaan dari penelitian tersebut terletak pada fokus penelitian, dimana penelitian tersebut tidak hanya berfokus pada ekonomi	Hasil pembahasan yang dilakukan yakni adalah penyelenggaraan event pariwisata Dragon Boat Race di Kota Tanjungpinang sebagai daya tarik wisata telah berhasil menciptakan hiburan

			ataupun UMKM, melainkan pada sosial dan budaya serta sektor pariwisata, serta subjek dan tempat yang dipilih dalam penelitian tersebut.	baru bagi pariwisata daerah yang selama ini hanya terfokus pada objek wisata pantai. Selain itu, Dampak positif ini dapat terjadi pada ketiga sektor mulai dari dampak terhadap lingkungan, sosial budaya dan ekonomi. Faktor pendukung penyelenggaraan Dragon Boat Race juga menjadi kekuatan yang dimiliki oleh Dinas Pariwisata dan Kebudayaan untuk terus konsisten menggelar event tahunan ini.
3	Ajeng Yasti, dkk., (2024)	Analisis Dampak Hasil Pertandinga n Sepak Bola Persib Terhadap	Perbedaan dari penelitian tersebut yakni pada subjek penelitian, dimana penelitian	Hasil dari penelitian ini yaitu hasil pertandingan sepak bola liga 1 yang dijalani oleh klub Persib berpengaruh terhadap penjualan

		Penjualan Merchandise Original.	tersebut menggunakan 1 outlet resmi, dan menjadikan klub Persib Bandung sebagai objek dalam penelitian tersebut. Perbedaan terakhir berada di lokasi penelitian yakni berada di kota Bandung.	merchandise di store Graha Persib. Kemudian hal lain yang terpengaruhi dari hasil pertandingan yakni peningkatan penjualan yang dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal.
4	Yudo Harvianto (2020)	Dampak Program Sport Area Terhadap Penguatan Ekonomi Masyarakat Di Kota Palangka Raya	Perbedaan dalam penelitian ini yakni terletak pada tempat dan objek penelitian yakni pada kota palangkaraya dan penguatan *Sport Area* sebagai objek	Hasil pertama dalam penelitian ini yakni masyarakat yang berolahraga di sport area relatif ramai setiap harinya. Kemudian mayoritas masyarakat memanfaatkan para pedagang di sport area untuk membeli minuman dan

			dari penelitian.	makanan disaat mereka merasa lelah setelah berolahraga. Hasil selanjutnya yakni rata-rata masyarakat menggunakan sepeda motor dari rumahnya untuk menuju ke sport area sehingga dapat meningkatkan pendapatan para petugas parkir. Terakhir yakni adanya dampak yang signifikan terhadap penguatan ekonomi masyarakat dari program sport area di kota Palangka Raya.
5	Suherman, dkk. (2024)	Analisis Perubahan Iklim Terhadap Kesejahteraan UMKM di Kota Palangka	penelitian tersebut yakni lokasi penelitian yang terletak di kota Palangka Raya. kemudian perbedaan kedua berada di	Hasil yang didapatkan penulis adalah pendapatan dan produktivitas dari para pelaku UMKM di kota Palangka Raya terpengaruhi akibat dari adanya

		Raya	jumlah informan yang digunakan dalam penelitian yang berjumlah 30 orang, serta menjadikan data iklim sebagai data sekunder.	perubahan iklim, dimana jika sedang terjadi musim penghujan maka pendapatan dan produktivitas menjadi rendah dibandingkan dengan musim biasa dan musim kemarau. Dengan begitu perubahan iklim di kota Palangka Raya berpengaruh tidak signifikan terhadap kesejahteraan para pelaku UMKM.
6	Bagus Prasetyo dan Sri Suryoko (2018)	Dampak Penyelenggaraan Pariwisata Terhadap Perkembangan UMKM Pada Kawasan Wisata Dieng	Perbedaan dalam penelitian tersebut terletak pada lokasi penelitian yang bertepatan di daerah Dieng, Jawa Tengah. Kemudian perbedaan selanjutnya	Hasil dari penelitian tersebut yakni bahwa pengembangan pariwisata di kawasan wisata Dieng mampu meningkatkan pendapatan UMKM di sekitar kawasan wisata Dieng, dan mampu menciptakan peluang bagi

			yakni pada latar belakang penelitian yakni perkembangan pariwisata kawasan wisata.	masyarakat untuk membuat usaha baru dengan dengan dasar pemikiran bahwa semakin berkembangnya pariwisata akan mendatangkan banyak wisatawan dan semakin banyak uang yang dibelanjakan di tempat wisata tersebut.
7	Alisatus Syahroh Amalia dan Luluk Hanifah (2023)	Dampak Pengembangan Pariwisata Terhadap Perkembangan UMKM Pada Kawasan Wisata Pantai Sembilan Sumenep	Perbedaan dari penelitian ini yakni lokasi penelitian yang berada di Pantai Sembilan, Sumenep. Kemudian perbedaan selanjutnya terletak pada metode pengumpulan data yang mana peneliti tersebut	Hasil yang diperoleh dari penelitian ini pengembangan UMKM di sekitar kawasan wisata pantai Sembilan mampu meningkatkan pertumbuhan UMKM di sekitar Kawasan wisata pantai Sembilan, dan mampu menciptakan peluang bagi masyarakat untuk

			menggunakan hasil data angket.	membuat usaha baru dengan dasar pemikiran bahwa semakin berkembangnya pariwisata akan mendatangkan banyak wisatawan dan semakin banyak uang yang dibelanjakan di tempat wisata tersebut. Hal ini membuktikan bahwa pariwisata mampu meningkatkan kesempatan masyarakat dalam berwirausaha dan mengembangkan usahanya.
8	Achdiat Dritasto dan Annisa Ayu (2013)	Analisis Dampak Ekonomi Terhadap Pendapatan Masyarakat Di Pulau Tidung	Perbedaan dalam penelitian tersebut terletak pada lokasi penelitian yang berada di Pulau Tidung, serta	Hasil analisis menunjukkan bahwa keberadaan wisata di Pulau Tidung telah memberikan dampak ekonomi terhadap perekonomian masyarakat lokal

			metode penelitian yang menggunakan gabungan 2 metode kualitatif dan kuantitatif.	walaupun dampak yang dirasakan masih terbilang kecil. Terbukti dari nilai Keynesian Income Multiplier sebesar 0,28, Nilai Ratio Income Multiplier I sebesar 1,35, dan Nilai Ratio Income Multiplier Tipe II sebesar 1,59.
9	Andika Restu Putra (2019)	Analisis Dampak Wisata Event Terhadap UMKM di Indonesia (Studi Pada Roda Mas Gresik dan Sanggar Ijen Batik Bondowoso) .	Perbedaan dari penelitian ini berada pada lokasi penelitian yakni di kota Bondowoso, kemudian perbedaan berada pada pembatasan jumlah objek UMKM yakni hanya 2 objek UMKM saja.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Asian Games 2018 berdampak terhadap UMKM baik dampak ekonomi maupun dampak sosial. Roda Mas Gresik dan Sanggar Ijen Batik Bondowoso merasakan dampak yang berbeda. Kedua UMKM tersebut memiliki prospek dan strategi menjaga

				eksistensi yang berbeda.
10	Steven Y. Kawatak (2021)	Dampak Ekonomi Tomohon International Flower Festival Terhadap Petani dan Penjual Bunga Lokal.	Perbedaan dari penelitian tersebut yakni terletak pada lokasi dan event yang digunakan, penelitian tersebut menggunakan kota Tomohon, kemudian perbedaan metode penelitian yakni dengan metode gabungan (Mix Method) dan penelitian tersebut tak terfokus pada objek UMKM.	Dampak Ekonomi Tomohon International Flower Festival Terhadap Petani dan Penjual Bunga Lokal Melalui penelitian ini dapat dilihat bahwa Tomohon International Flower Festival (TIFF) 2019 yang diselenggarakan pada 8-13 Agustus 2019 memiliki dampak ekonomi yang positif bagi para petani dan penjual bunga yang ada di Kota Tomohon. Seluruh responden menyatakan bahwa pendapatan mereka meningkat selama

				acara ini berlangsung. Dari segi penyerapan tenaga kerja, 80% responden mampu menyerap tenaga kerja musiman selama periode H-3 sampai dengan H+3 penyelenggaraan TIFF 2019.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Pendapatan

Pendapatan adalah aliran masuknya aktiva yang muncul dari penyerahan barang atau jasa yang dilakukan oleh sebuah unit usaha dalam periode tertentu (Scohib, 2018). Sedangkan menurut Harnanto (2019), pendapatan merupakan meningkatnya aset serta menurunnya liabilitas dari perusahaan yang diakibatkan dari aktivitas operasi atau pengadaan barang atau jasa untuk masyarakat atau konsumen secara khusus. Apabila melihat dari beberapa definisi terkait pendapatan diatas, maka pendapatan dapat diartikan sebagai jumlah pemasukan yang diterima oleh perusahaan atas barang dan jasa yang didapatkan dalam suatu aktivitas operasi sebuah perusahaan.

Perusahaan dalam memperoleh pendapatan yang berasal dari kegiatan utama juga memperoleh pendapatan yang bersumber dari kegiatan transaksi

lainnya. Menurut Oktafia Indah (2021), pendapatan dapat digolongkan menjadi 2 kelompok, yaitu :

a) Pendapatan operasional atau Operating revenue. Pendapatan operasional merupakan hasil yang diterima secara langsung dari aktivitas operasional perusahaan yang menjadi hasil usaha pokok yang dijalankan sebuah perusahaan. Pendapatan operasional juga menjadi sebuah ukuran dari besaran keuntungan yang diperoleh perusahaan.
b) Pendapatan non operasional atau Non Operating Revenue. Pendapatan non operasional merupakan pendapatan yang perusahaan terima yang tidak memiliki hubungan dengan usaha pokok yang dijalankan oleh suatu perusahaan.

Menurut Mulyadi (2010), ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan dari suatu perusahaan yakni seperti :

a) Produk. Tugas utama dari manajemen penjualan yaitu desain produk, dimana mereka sebagai pemberi saran yang dibutuhkan sebuah desain produk yang muncul dari keluhan para konsumen.
b) Harga. Suatu jumlah uang yang harus diberikan konsumen kepada produsen untuk mendapatkan suatu produk.
c) Distribusi. Perantara atau perpindahan barang dari produsen ke konsumen, apabila pendistribusian dari produsen semakin luas, maka akan berpengaruh terhadap penjualan.
d) Promosi. Merupakan sebuah aktivitas yang dilakukan sebuah perusahaan yang memiliki tujuan utama mempengaruhi, meningkatkan, serta menginformasikan konsumen agar memilih program yang ditawarakan perusahaan.

Seseorang harus menggunakan pendapatan yang ia punya untuk menentukan tingkat kesejahteraannya, karena dengan pendapatan seseorang akan dapat melakukan pemenuhan kebutuhan sehari - harinya. Menurut (Maulana,

2018) ada beberapa jenis pendapatan yang masyarakat terima setidaknya terbagi dalam 3 sektor, yakni :

a) Sektor formal, pada sektor ini ada gaji dan upah yang diterima secara tetap serta memiliki jumlah yang telah ditentukan.
b) Sektor informal, pada sektor ini ada pendapatan yang sumbernya dari perolehan atau penghasilan tambahan yang di dapat seseorang.
c) Sektor subsisten. Dalam sektor ini terdapat pendapatan yang sumbernya dari usaha milik sendiri seperti ternak, tanaman, serta pemberian orang lain.

Terdapat beberapa hal yang dapat mempengaruhi jumlah pendapatan termasuk biaya sewa. Risti (2016) menyatakan biaya sewa dapat memberikan dampak yang besar terhadap pendapatan pelaku usaha. biaya sewa yang tinggi dapat memberikan pengaruh terhadap keuntungan para pelaku usaha dengan mengurangi margin dari keuntungan mereka. Apabila terjadi penurunan margin keuntungan dari para pelaku usaha karena biaya sewa tersebut, maka akan memberikan dampak negatif terhadap kemampuan pelaku usaha untuk berkembang.

2.2.2 Dampak Ekonomi

Menurut Suratmo (2004), dampak merupakan segala perubahan yang terjadi pada lingkungan yang berakibat dari adanya aktivitas manusia. Dampak juga dapat diartikan sebagai pengaruh atau akibat, dimana dalam pengaruh tersebut terdapat dampak tersendiri, dampak dapat berupa positif maupun negatif. Dampak tersebut membawa pengaruh terhadap perekonomian, serta mempunyai pengaruh terhadap pendapatan. Dampak ekonomi merupakan pengaruh yang kuat dari adanya kegiatan ekonomi yang terjadi secara langsung maupun tidak langsung (Stynes, 2013).

Terdapat beberapa sisi perekonomian yang terpengaruhi akibat dampak tersebut baik penjualan, kenaikan harga, pendapatan, serta permintaan barang. Stynes juga mengelompokkan dampak menjadi 3 indikator yakni :

a) Dampak langsung (Direct Effect).

   Dampak langsung merupakan suatu pengaruh yang berdampak pada sebuah sistem dari perekonomian secara langsung baik bersifat negatif maupun positif. Dimana dalam dampak langsung atau Direct Effect tersebut meliputi penjualan, tingkat pendapatan, serta kesempatan kerja.

b) Dampak tidak langsung (Indirect Effect).

   Dampak tidak langsung adalah sebuah perubahan yang berlangsung dalam perekonomian yang memiliki dampak pada keseimbangan pasar. Dimana dalam Indirect Effect tersebut meliputi perubahan mutu, perubahan tingkat harga, perubahan penyedia properti, dan juga perubahan jumlah dari barang atau jasa.

c) Dampak induksi (Induced Effect).

   Dampak induksi memiliki pengertian suatu perubahan yang timbul akibat belanja rumah tangga dari penghasilan yang didapat baik secara langsung maupun tidak langsung.

Waralah Rd Chisto (2008) mempunyai pengertian terkait dampak juga. Beliau mengatakan dampak merupakan sesuatu yang terjadi akibat sesuatu yang dilakukan, baik itu positif maupun negatif. Dampak juga bisa diartikan sebagai pengaruh kuat yang menimbulkan akibat. Waralah juga membagi dampak menjadi 2 golongan yaitu :

a) Dampak positif. Suatu kejadian yang memberikan dampak sesuatu yang lebih baik yang diterima masyarakat. Dimana dampak positif dapat berupa peningkatan perekonomian tau hal yang memiliki dampak pada kesejahteraan masyarakat.

b) Dampak negatif. Suatu kejadian yang memberikan dampak buruk yang diterima masyarakat. Dimana dampak negatif dapat berupa kondisi perekonomian yang tidak stabil atau hal buruk lainnya.

Dampak juga dapat didefinisikan sebagai perubahan yang terjadi dari adanya suatu aktivitas. Dimana aktivitas yang dimaksud bisa saja berupa alamiah berupa kimia, fisik maupun biologis serta aktivitas yang dapat dilakukan oleh manusia (Otto Soemarwoto, 1993). Aspek - aspek dampak dibagi menjadi 2 oleh Otto Soemarwoto berdasarkan jenisnya yakni dampak yang disadari dan dampak yang tidak disadari.

2.2.3 Tingkat Permintaan (Demand) Barang

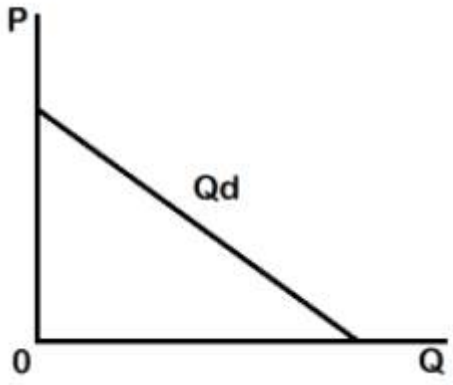
Pada dasarnya teori permintaan berguna untuk menetapkan berbagai faktor yang mempengaruhi permintaan dan dasar dari teori permintaan adalah hukum permintaan yang menyatakan bahwa permintaan pasar berhubungan negatif dengan harga produk (Tatiek Koerniawati, 2010). Teori ini memiliki asumsi bahwa pada saat permintaan di sebuah pasar naik, maka akan terjadi kenaikan pula pada harga barang. Namun, apabila permintaan turun, maka harga di sebuah pasar juga akan turun. Hal ini juga berkorelasi dengan teori *The Law Of Demand* yang dikemukakan oleh Alfred Marshall tahun 1890. Pindyck dan Rubinfeld (2014), juga mengatakan bahwa permintaan barang dipengaruhi oleh tingkat pendapatan, harga, selera, serta harga barang lain.

Penyebab turunnya permintaan itu sendiri biasanya disebabkan oleh terlalu tingginya, atau naiknya harga di pasar, maka dengan begitu masyarakat menjadi kembali berfikir untuk mengeluarkan uang mereka dalam pemenuhan suatu kebutuhan dalam pasar tersebut. Hal yang dapat dilakukan oleh produsen dalam mengatasi hal ini yakni mereka dapat menurunkan harga barang yang mereka produksi, sehingga harapannya masyarakat kembali membeli atau mengkonsumsi barang yang mereka produksi.

Banyak faktor yang dapat merubah keadaan permintaan terhadap suatu barang atau jasa, seperti strategi penjualan, menurut Fadillah dan Syarif (2013), dimana berubahnya suatu harga dapat akan menggeser tingkat permintaan dan penawaran produk sehingga perusahaan mampu menghitung seberapa besar sensitivitas permintaan dan penawaran dapat terjadi yang disebabkan karena perubahan harga tersebut. Dari teori diatas, strategi perubahan harga dalam penjualan atau diskon pada suatu barang atau jasa juga dapat mempengaruhi keputusan membeli sehingga mengangkat permintaan pada suatu barang. Alfred Marshall (1890) juga mengatakan dalam konsep teori elastisitas dimana diskon harga mampu meningkatkan tingkat permintaan apabila suatu produk mempunyai tingkat elastisitas yang tinggi, hal tersebut berarti konsumen memiliki tingkat responsif yang tinggi pula terhadap perubahan harga.

Menurut Ahmad dan Fiktor (2023), apabila permintaan terhadap suatu barang atau jasa lebih besar dari ketersediaannya, maka harga dari barang atau jasa tersebut juga akan melambung atau terjadi kenaikan harga. Dari teori diatas maka salah satu dari beberapa masalah ekonomi yaitu kelangkaan juga berkorelasi dengan hukum permintaan. Pada era teknologi dan digitalisasi berkembang pesat seperti saat ini, strategi pemasaran secara Online atau dalam jaringan menjadi salah satu alat yang berguna bagi para pelaku usaha untuk menaikkan tingkat permintaan terhadap barang atau jasa yang mereka jual dengan menggunakan berbagai media sosial. Menurut Brian dan Dharmesh (2009), bahwa pemasaran Inbound (daring) yang menarik konsumen dengan konten yang berkualitas serta relevan karena berfokus pada menyenangkan konsumen serta mengonversi yang berdampak pada kenaikan permintaan melalui cara yang organik dan alami.

Gambar 2.2.3 (Kurva Permintaan)



Sumber : Gambar 2.2.3 (Kurva Permintaan)

Kurva permintaan merupakan sebuah grafik yang menggambarkan korelasi atau hubungan antara harga suatu barang dengan jumlah permintaan. Total seluruh barang permintaan oleh seluruh pembeli pada berbagai tingkat harga merupakan jumlah permintaan di pasar. Kurva permintaan dibuat berdasarkan data riil di masyarakat tentang jumlah permintaan suatu barang pada berbagai tingkat harga. Dijelaskan bahwa (Qd) jumlah yang diminta :

a) Jumlah barang/jasa yang ingin dibeli oleh konsumen pada tingkat harga tertentu.
b) Jumlah ini mungkin tidak sama dengan jumlah yang benar-benar dibeli, terutama ketika jumlah yang tersedia di pasar tidak mencukupi.
c) Jumlah ini berada dalam batas jangkauan daya beli konsumen.
d) Jumlah ini berhubungan dengan dimensi waktu (per hari, per minggu, per tahun).

Permintaan (D) adalah :

a) Jumlah barang/jasa yang ingin dibeli konsumen pada setiap tingkat harga selama periode waktu tertentu.
b) Merupakan kumpulan dari tingkat jumlah yang diminta (Qd) sehingga membentuk kurva permintaan.

Permintaan yang tinggi terhadap suatu barang juga dapat menyebabkan inflasi, salah satu jenis inflasi yang disebabkan oleh permintaan yakni *Demand Pull*

Inflation, dimana kondisi *Demand Pull Inflation* merupakan inflasi yang disebabkan oleh meningkat atau tingginya permintaan terhadap suatu barang maupun jasa (Sudarso, 1991). Menurut Alfred Marshall (1890), menyatakan bahwa ketika permintaan melebihi tingkat penawaran maka akan terjadi kelangkaan, hal tersebut juga yang menyebabkan kenaikan harga suatu barang atau jasa.

2.2.4 Industri Usaha dan Bisnis Dalam Sepak Bola

Di negara kita Indonesia, hal - hal terkait persepakbolaan juga kelola dan di bina oleh Persatuan Sepakbola Seluruh Indonesia atau yang lebih sering dikenal dengan PSSI. PSSI merupakan sebuah organisasi sekaligus wadah dan juga asosiasi yang mengatur dan mengelola persepakbolaan di Indonesia yang didirikan di Yogyakarta pada 19 April tahun 1930 oleh pria bernama Soeratin Sosrosoegondo yang kemudian pada tahun 1950 hingga sekarang resmi bergabung dengan FIFA (*Fédération Internationale de Football Association*). Ozanian (1990) mengatakan bahwasanya olahraga bukanlah hanya sebuah bisnis yang besar, melainkan industri yang memiliki jalinan dengan berbagai aspek ekonomi mulai dari media hingga makanan.

Konsep industri sepakbola pada dasarnya adalah bagaimana sepakbola sebagai sebuah mampu menguntungkan semua pihak yang terlibat mulai dari pemain, panitia pelaksana, klub, hingga penikmat sepakbola sebagai sebuah tontonan (Sulistiyono, 2011). Industri olahraga adalah penyaluran produk atau jasa untuk memuaskan kebutuhan para konsumen di bidang olahraga (Smith, 2008). Seperti yang telah kita ketahui bersama, beberapa negara di daerah Eropa seperti Prancis, Jerman, Italia, ataupun Inggris sudah berada dititik mapan, yang mana hal ini harus menjadi contoh dalam sektor persepakbolaan di Indonesia agar dapat lebih berkembang pesat dan berada di titik mapan seperti negara - negara Eropa tersebut. Suratno (2008), menyatakan bahwa iklim persepakbolaan di Eropa telah memiliki dasar industri yang kuat dengan terbentuknya elemen-elemen pendukung industri yang mapan, perputaran uang yang lebih terpola dan sumber keuangan

yang jelas, sehingga hampir seluruh aspek pengelolaan klub dapat lebih terukur dan terprediksi.

Klub sepak bola dapat diibaratkan seperti ladang bisnis, tentunya dengan manajemen yang modern dan profesional klub yang dapat mendapatkan keuntungan yang besar. Kompetisi sepak bola seperti yang digelar di Eropa seperti *Champions League*, Serie A di Italia, ataupun Ligue 1 di Prancis merupakan kompetisi bergengsi yang menarik perhatian seluruh mata pecinta dan penggemar sepak bola di seluruh dunia termasuk para pecinta sepak bola di Indonesia. Hal ini sudah jelas dikarenakan dalam kompetisi tersebut bertabur pemain - pemain bintang terkenal karena karir mereka di dalam dunia persepakbolaan seperti Ronaldo, Messi, dan lainnya. Hal ini juga menjadi penyebab para investor asing gemar menanamkan modal mereka di klub - klub terkenal di liga - liga Eropa, bahkan pada saat ini tak heran jika hal ini dirasakan oleh dunia sepak bola daerah Timur tengah seperti Arab Saudi berkat bermainnya pemain bintang terkenal Cristiano Ronaldo di salah satu klub Arab Saudi, Al - Nassr.

Perkara menjadikan kompetisi - kompetisi sepak bola di Indonesia semakin bagus dan menarik tentunya menjadi sebuah tugas besar bagi sepak bola tanah air agar berada di titik mapan dalam segala aspek termasuk mapan dalam aspek ekonomi dan keuangan seperti klub - klub Eropa atau Arab Saudi diatas. Contoh event sepak bola yang mulai memiliki pengaruh besar dalam terciptanya industri yakni *Fifa World Cup* 2010 yang diselenggarakan di Afrika Selatan, yang mana dampak ini dirasakan hingga ke Indonesia lebih khususnya di kota - kota besar yang menggelar acara *Nobar* atau nontong bareng. Hal ini yang membuat sejumlah cafetaria atau restoran menjadi hidup serta penjualan barang *merchandise* seperti kaus, gelas dan bola di berbagai *minimarket* sebagaimana yang dinyatakan Surya (2010), walaupun pada saat itu Indonesia tidak berkompetisi disana, namun semangat serta animo para pecinta sepak bola tahan air untuk memiliki barang souvenir dan menonton jalannya pertandingan yang dilakukan tim - tim negara asing sangatlah besar.

Pada tahun 2022 setelah Covid-19 kemarin sebenarnya industri sepak bola Indonesia telah membantu mensukseskan pagelaran sepak bola dunia dalam *Fifa World Cup* 2022 di Qatar sebagai produsen bola resmi FWC 2022. General Manager PT Global Way Indonesia, Jeftha Sunardi menyampaikan bahwa "Produksi kita 100 persen orientasi ekspor. Untuk produksi kita ada dua lokasi, yakni di Indonesia dan Tiongkok. Tapi, yang terbesar sekitar 60-70 persen adalah di Madiun ini,". Adidas mempercayakan Al Rihla untuk dibuat pihaknya dengan total pesanan hingga 1 juta bola. Kapasitas produksi GWI mencapai 4 juta bola per tahun (Indonesia.Go.Id, 2022). Begitu juga gubernur Jawa Timur juga menyampaikan bahwa produksi dan ekspor tersebut membuktikan warga Madiun dan Jawa Timur telah menjadi bagian dari resonansi ekonomi dunia. Disebutkan juga bahwa Indonesia telah memproduksi bola resmi perhelatan dunia tersebut beberapa kali yakni, Ar Rihla (2022), Brazuca (2014), dan Tricolore (1998).

Gambar 2.2.4 (Bola resmi produksi Indonesia piala dunia 2022 Ar Rihla



Sumber : Gambar 2.2.4 (Bola resmi produksi Indonesia piala dunia 2022 Ar Rihla)

2.2.5 Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM)

Menurut Rudjito (2003) Mengemukakan bahwa pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha yang punya peranan penting dalam perekonomian Negara Indonesia, baik dari sisi lapangan kerja yang tercipta maupun dari sisi jumlah usahanya. Dituangkan dalam Bab 1 pasal 1 Undang -

Undang No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM (Usaha kecil mikro dan menengah) adalah :

a) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
b) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari. Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.
c) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Menurut Anita dan Abdur (2022), UMKM berperan besar dalam masalah mengatasi kemiskinan di Indonesia, selain itu kesenjangan ekonomi dan kondisi yang tidak merata yang terjadi di Indonesia diharapkan dapat menyambungkan berbagai pihak untuk melakukan dialogitas terkhusus dari pihak swasta agar pengentasan kemiskinan mampu berjalan dengan sempurna. Menurut data dari Badan Pusat Statistik, jumlah UMKM khususnya pada kota bekasi yakni sejumlah 20.315 pada tahun 2020, kemudian 20.610 pada tahun 2021, dan 19.111 pelaku UMKM pada tahun 2022. Sedangkan di Provinsi Jawa Barat sendiri memiliki pelaku UMKM yang bertambah dari tahun 200 hingga 2022, yakni sejumlah 625.943 pada tahun 2020, kemudian 622.225 pada tahun 2021, dan 667.795 pada tahun 2022 (BPS, 2023). Dari data di atas dimana terjadi perubahan angka atau

jumlah pelaku UMKM di Provinsi Jawa Barat dan khususnya kota Bekasi menunjukkan bahwa minat usaha atau menjadi pelaku UMKM yang dinamis. Dalam perannya yang turun menjaga stabilitas perekonomian negara, UMKM juga diatur dalam Undang - Undang. Disebutkan dalam Undang - Undang Nomor 28 Tahun 2008, UMKM memiliki 2 kriteria yakni omzet dan aset yang dimiliki sebagai berikut :

Tabel 2.2.5 (Tabel Kriteria UMKM)

Kriteria Usaha	Aset	Omzet
Usaha Mikro	Maksimal 50 Juta	Maksimal 300 Juta
Usaha Kecil	> 50 Juta - 500 Juta	> 300 Juta - 2,5 Miliar
Usaha Menengah	> 500 Juta - 10 Miliar	> 2,5 Miliar - 50 Miliar

Sumber : Undang Undang No. 28 Tahun 2008

Menurut Alansori & Listyaningsih (2020), Kesejahteraan masyarakat akan semakin sulit dicapai ketika negara mengalami sebuah penurunan keadaan ekonomi, hal tersebut telah terbukti akibat krisis moneter tahun 1998. Keberadaan UMKM sangat membantu dan menjadi penopang ekonomi negara pada saat mengalami krisis. Bahkan pada tahun 2019 silam ketika covid 19 meluas terkhusus di Indonesia, UMKM pun masih dapat berdiri walaupun mengalami keterbatasan aktivitas seperti halnya para pelaku usaha dalam sektor kesehatan dengan contoh kecil yakni pedagang masker.

Tentunya UMKM mempunyai peranan krusial dalam membangun perekonomian masyarakat, kesejahteraan masyarakat akan tercapai apabila perekonomian masyarakat meningkat, dan apabila tingkat kesejahteraan masyarakat meningkat, maka tingkat pembangunan atau pertumbuhan suatu negara juga akan semakin baik (Aliyah, 2022). Perkembangan dalam perekonomian yang turut dibantu oleh UMKM tentunya tidak terlepas dari peranan pemerintah, pemerintah juga harus mengatur regulasi dan memberikan dukungan penuh

kepada seluruh pelaku usaha kecil atau UMKM di negara kita, agar pertumbuhan ekonomi Indonesia semakin meningkat.

Usaha mikro kecil dan menengah terus mengalami perkembangan di berbagai kota di Indonesia termasuk ibukota DKI Jakarta. Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) khususnya terjadi pandemi Covid-19 pada tahun 2020 hingga 2022 merupakan salah satu sektor usaha yang bertahan bahkan dapat melakukan adaptasi yang cepat dengan teknologi (Elizabeth, 2024). Pada tahun 2023 jumlah UMKM di Ibukota DKI Jakarta tercatat berjumlah 372.663, yang mayoritas berada pada sektor kuliner atau makanan dengan persentase 79,3 persen (Jakarta.go.id, 2024). UMKM dinilai juga memiliki daya serap tenaga kerja yang besar, peluang kesempatan kerja, dan memberikan kontribusi pada perekonomian. Menurut Keynes (1890), menyatakan bahwa kesempatan kerja dapat diartikan sebagai suatu kondisi yang menggambarkan seberapa besar jumlah dari total angkatan kerja yang dapat diserap ataupun berikut serta secara aktif dalam sebuah kegiatan perekonomian.

2.2.6 Perilaku Konsumen Olahraga

Konsumen olahraga merupakan pemegang tahta tertinggi dalam pengguna layanan jasa atau barang yang ditawarkan produsen dalam sektor penyedia kebutuhan olahraga. Cara agar usahanya tetap berjalan, para penyedia layanan barang dan jasa olahraga harus dapat memenuhi apa yang dibutuhkan para konsumen atau para pengguna layanan tersebut (Danang, 2012). Menurut Kotler dan Armstrong (2001), ada beberapa tahapan yang dapat dilalui para pengguna jasa layanan olahraga dalam menentukan keputusannya. Pertama - tama para konsumen olahraga harus melihat rangsangan yang diberikan atau ditawarkan. Rangsangan lain yang bisa berpengaruh terhadap keputusan perilaku konsumen mencakup peristiwa besar di sekitar lingkungan konsumen seperti ekonomi, teknologi, dan budaya.

Tjiptono (2013) mengatakan bahwa kepuasan konsumen olahraga merupakan kondisi yang ditunjukkan konsumen saat mereka menyadari kebutuhan serta keinginan mereka berjalan sesuai harapan serta terpenuhi secara baik. Pada pertandingan Persija Jakarta hal tersebut juga kerap terjadi, apabila klub mendapatkan kemenangan dalam sebuah pertandingan, maka konsumen mencapai titik kepuasan serta memiliki rasa bahagia. Disisi lain, apabila klub tersebut mengalami kekalahan, maka para konsumen tidak merasa bahagia atau puas serta titik kepuasan tidak tercapai. Menurut Kotler dan Armstrong (2001) ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen olahraga, karakteristik budaya, sosial, pribadi, dan psikologis secara kuat mempengaruhi perilaku konsumen olahraga.

a) Budaya.

   Pengaruh dari faktor budaya sangat besar mempengaruhi perilaku konsumen olahraga dalam menentukan keputusannya. Faktor - faktor budaya yang dimaksud disini antara lain adalah budaya itu sendiri, subbudaya, dan kelas sosial pembeli.

b) Sosial.

   Perilaku konsumen dalam memberikan tanggapan atas rangsangan yang diberikan penyedia jasa layanan olahraga juga dapat dipengaruhi faktor sosial. Maksud dari faktor sosial disini yaitu seperti kelompok kecil, keluarga, serta stats sosial konsumen.

c) Pribadi.

   Faktor pribadi juga memiliki pengaruh terhadap perilaku konsumen ketika menanggapi rangsangan dari penyedia layanan olahraga. Dimana umur, pekerjaan, situasi ekonomi, gaya hidup, serta kepribadian merupakan faktor - faktor pribadi yang dimaksud dapat berpengaruh dalam perilaku konsumen.

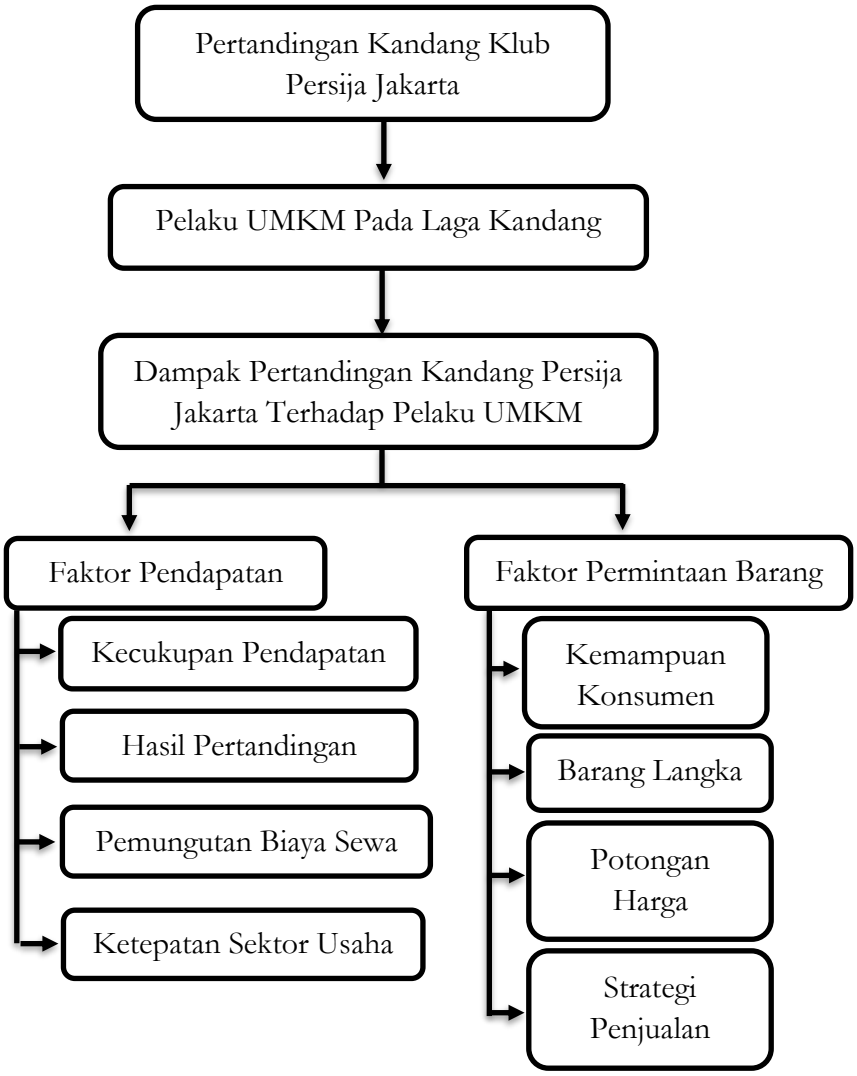
Menurut danang (2012), proses dari pengambilan keputusan yang dilakukan konsumen memiliki berbagai variasi, perbedaan tingkah laku dari

konsumen dalam mengambil keputusan satu dengan lainnya akan berbeda. Ada 4 kategori yang dapat digunakan dalam proses pengambilan keputusan, pertama yaitu keputusan pengambilan dengan keputusan tinggi, kedua adalah keputusan pembelian dengan keputusan rendah, ketiga adalah keputusan pembelian dengan keterlibatan tinggi, dan terakhir yaitu keputusan dengan keterlibatan rendah. Pengaruh situasi, pengaruh internal dari konsumen, dan pengaruh eksternal dari konsumen olahraga juga merupakan beberapa pengaruh dalam proses seorang konsumen olahraga mengambil keputusan.

2.3 Kerangka Penelitian

Menurut Notoatmodjo (2018) kerangka penelitian adalah suatu cara yang digunakan untuk menjelaskan hubungan atau kaitan antara variabel yang akan diteliti. Di dalam penelitian kerangka penelitian menghubungkan variabel independen dengan variabel dependen. Faktor tingkat pendapatan dan tingkat permintaan barang dari para pedagang merupakan variabel independen dari penelitian ini, sedangkan dampakmperekonomian UMKM di Stadion Utama Gelora Bung Karno merupakan variabel dependen dalam penelitian ini.

Gambar 2.3 (Kerangka Pemikiran)



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, metode kualitatif merupakan suatu proses penelitian serta pemahaman yang didasari pada metodologi yang menyelidiki sebuah permasalahan dalam manusia maupun fenomena sosial (Creswell, 1998). Menurut Lexy J. Moleong (2007), pendekatan kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata - kata tertulis atau lisan dari berbagai individu dan perilaku yang diamati. Data dan sumber dalam penelitian ini diperoleh dari hasil melalui informan - informan yang didapatkan dengan cara observasi dan wawancara di lapangan (Area Stadion Utama Gelora Bung Karno) mengenai dampak perekonomian terhadap UMKM dari adanya event sepakbola yang mana menjadi tempat tim kandang tuan rumah, Persija Jakarta di stadion tersebut. Dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, peneliti dapat memperoleh wawasan yang mendalam terkait pandangan dan persepsi para pelaku UMKM terkait dampak perekonomian dari adanya pertandingan atau event sepak bola.

3.2 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan 3 cara dalam teknik pengumpulan data yakni observasi, wawancara, dan dokumentasi.

a) Observasi.

Menurut Mills (2003), menyatakan bahwa observasi adalah sebuah kegiatan yang terencana dan terfokus untuk melihat dan mencatat serangkaian perilaku ataupun jalannya sebuah sistem yang memiliki tujuan tertentu, serta mengungkap apa yang ada dibalik munculnya perilaku dan landasan suatu sistem tersebut. Metode observasi ini sangat efektif di mana

peneliti dapat menggabungkan antara teknik wawancara dengan dokumentasi bersamaan konfirmasi dari suatu data yang akurat (Sugiyono, 2016). Observasi yang akan peneliti lakukan yakni melakukan pengamatan langsung terkait kondisi para pelaku usaha UMKM di sekitar stadion Gelora Bung Karno pada saat pertandingan yang dilakukan oleh tim Persija Jakarta berlangsung.

b) Wawancara.

Menurut Sugiyono (2016), wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data jika peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, serta juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam. Seperti yang telah kita ketahui juga bahwa wawancara merupakan proses komunikasi atau interaksi untuk mengumpulkan informasi dengan cara tanya jawab antara peneliti dengan informan atau subjek penelitian. Wawancara juga merupakan sebuah teknik dalam mengumpulkan data dalam sebuah penelitian. Pada penelitian ini penulis akan menggunakan teknik wawancara tidak terstruktur. Penelitian kualitatif umumnya menggunakan wawancara tidak berstruktur atau semi berstruktur (Holloway & Wheeler, 1996). Menurut Imami Nur (2007), wawancara tidak terstruktur merupakan teknik wawancara yang dimulai dari pertanyaan umum dalam area yang luas pada penelitian. Jenis wawancara ini bersifat fleksibel dan peneliti dapat mengikuti minat dan pemikiran partisipan. Pewawancara dengan bebas menanyakan berbagai pertanyaan kepada partisipan dalam urutan manapun bergantung pada jawaban. Wawancara jenis ini terutama cocok bila peneliti mewawancarai partisipan lebih dari satu kali. Wawancara ini menghasilkan data yang terkaya, tetapi juga memiliki dross rate tertinggi, terutama apabila pewawancaranya tidak berpengalaman (Imami Nur, 2007).

c) Dokumentasi.

Teknik dokumentasi merupakan sebuah metode pengumpulan data dengan melihat atau menganalisis dokumen - dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau orang lain. Menurut Sugiyono (2016), studi dokumen merupakan pelengkap berdasarkan penggunaan metode observasi dan wawancara pada penelitian kualitatif.

3.3 Tempat atau Lokasi Penelitian.

Tempat atau lokasi pada penelitian ini dilakukan di Stadion Gelora Bung Karno yang bertempat di Jl. Pintu Satu Senayan, Gelora, Kecamatan Tanah Abang, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10270. Tempat tersebut dipilih karena menjadi stadion beberapa laga kandang (*Home*) tim Persija Jakarta selama BRI Liga 1 tahun 2023 -2024.



Gambar 3.1 Stadion Utama Gelora Bung Karno

Sumber : Google Maps (2024)

3.4 Teknik Penentuan Informan

Ada banyak teknik dalam pengambilan sampel dalam penelitian, dalam penelitian kualitatif teknik sampling yang lebih sering digunakan adalah *purposive sampling* dan *snowball sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel

sumber data dengan pertimbangan tertentu, misalnya orang tersebut dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, sedangkan *Snowball sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data yang pada awalnya jumlahnya sedikit, lama-lama menjadi besar (Sugiyono, 2009). Dalam penelitian ini peneliti memilih teknik *Purposive Sampling* karena dianggap lebih cocok dengan urgensi dan kriteria dalam penelitian ini, mengingat target informan adalah para pelaku usaha atau bisnis (UMKM) yang menjalankan usahanya saat pertandingan kandang (*Home*) tim Persija Jakarta.

3.5 Informan Penelitian

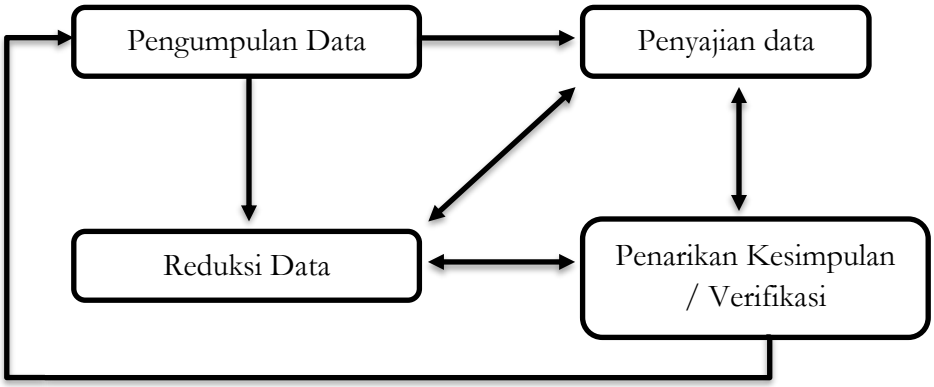
Informan penelitian merupakan individu yang dengannya kita dapat memperoleh informasi - informasi yang berkaitan dengan sebuah penelitian. Informan penelitian dalam penelitian ini merupakan para pelaku usaha atau bisnis yang berkaitan dengan UMKM yang ada ketika diselenggarakannya pertandingan kandang tim Persija Jakarta di Stadion Gelora Bung Karno dengan kriteria sebagai berikut :

a) Informan berprofesi sebagai pelaku usaha UMKM makanan (konsumsi) dan atribut suporter (pakaian) yang melakukan usaha atau bisnis ketika pertandingan kandang tim Persija Jakarta digelar di Stadion Utama Gelora Bung karno, Jakarta Pusat.
b) Informan yang memiliki status resmi dan non resmi ketika tim Persija Jakarta berlaga di Stadion Utama Gelora Bung Karno, DKI Jakarta.
c) Informan yang memiliki informasi dan peran dalam kegiatan ekonomi ketika tim Persija Jakarta berlaga di Stadion Utama Gelora Bung Karno, DKI Jakarta.

3.6 Metode Analisis

Pada penelitian ini penulis menggunakan metode analisis yang menggunakan beberapa tahapan pengolahan yang telah dikumpulkan. Ada 3 tahapan dalam metode analisis data kualitatif selama berada di lapangan diantaranya reduksi data,

penyajian data, dan penarikan kesimpulan (Sugiyono, 2016). Pada penelitian ini penulis bergantung pada metode analisis yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman dengan proses sebagai berikut :



Gambar 3.2 Metode Model Miles dan Huberman

a) Reduksi data

Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan data yang diperoleh dari hasil di lapangan. Reduksi data berlangsung secara terus menerus selama proses pengumpulan data. Selain itu, pada tahap ini dilakukan penyusunan data lapangan, merangkum hasil temuan, dan memasukkan data sesuai dengan klasifikasi yang sudah ditentukan (Haryoko dkk., 2020). Fungsi dari reduksi data yakni untuk menyederhanakan informasi ataupun data yang kompleks yang akan dikaji agar lebih efektif dan memudahkan penulis dalam menemukan pola, korelasi, serta tema dalam mengkaji data.

b) Penyajian Data

Pada tahap ini, data yang telah direduksi akan disusun menjadi urutan informasi yang sistematis dan logis melalui deskripsi dan narasi, yang didasarkan pada temuan-temuan yang telah diperoleh sebelumnya, sehingga informasi yang disajikan dapat mudah untuk dipahami (Nugrahani, 2014). Pada dasarnya penyajian data merupakan suatu tahap dalam analisis yang berisi informasi atau menginformasikan data dari

penelitian yang telah diolah. Penyajian data juga dapat diartikan sebagai proses atau upaya peneliti untuk melakukan penyajian data berdasarkan kelompok atau kategori-kategori data dalam bentuk narasi, deskripsi, gambar, bagan, tabel, dan matriks (Haryoko dkk., 2020). Peneliti akan lebih mudah memahami arti dari sebuah informasi ataupun data dengan penyajian data yang tersusun dengan sesuai dan terorganisir secara baik dalam pola hubungan.

c) Penarikan Kesimpulan/Verifikasi

Tahap penarikan kesimpulan merupakan tahapan terakhir setelah reduksi data dan penyajian data dimana penulis menarik seluruh kesimpulan serta verifikasi dari data serta informasi yang telah dimiliki dan yang telah dianalisis sebelumnya. Tahap ini merupakan interpretasi dari temuan - temuan yang telah didapatkan dari suatu wawancara, pengamatan/observasi, dan dokumentasi (Haryoko dkk., 2020). Menurut Sugiyono (2018), kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan perumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan. Verifikasi data merupakan langkah lanjutan setelah melakukan interpretasi dan penafsiran data. Proses verifikasi terhadap simpulan dapat dilakukan dengan cara melakukan pengulangan langkah-langkah penelitian yang telah dilakukan dengan cara menelusuri kembali sumber data, pemeriksaan data, reduksi data, dan simpulan data (Nugrahani, 2014).

3.7 Keabsahan Data

Untuk menguji keabsahan data, triangulasi data merupakan salah satu cara untuk mengujinya. Menurut Pujileksono (2015) Triangulasi merupakan suatu teknik atau cara yang dilakukan dengan melakukan perbandingan data atau

informasi yang didapat selama penelitian menurut berbagai perspektif dan sudut pandang yang berbeda. Dalam penelitian kualitatif juga berfungsi untuk mengetahui tingkat validasi dan akurasi data, apabila data yang diperoleh tidak valid maka akan memberikan hasil penelitian yang tidak benar. Peneliti dalam melakukan pengecekan keabsahan data pada penelitian ini menggunakan metode triangulasi sumber data. Triangulasi sumber data merupakan sebuah teknik pemeriksaan keabsahan data untuk mengecek, memeriksa, atau membandingkan hasil temuan menggunakan sumber atau informasi lain diluar data itu sendiri atau tidak hanya menggunakan satu sumber saja (Haryoko dkk., 2020).

Menurut Wijaya (2019), triangulasi data merupakan sebuah proses pengecekan data dengan pemeriksaan atau pemeriksaan ulang. Pada teknik triangulasi terdapat tiga metode atau pendekatan yang dapat digunakan untuk menguji data yang diperoleh yakni triangulasi sumber, triangulasi metode, serta triangulasi waktu :

a) Triangulasi sumber

Triangulasi sumber data melibatkan verifikasi keakuratan informasi yang diraih dari berbagai sumber dan metode pengumpulan data artinya peneliti perlu melihat berbagai sumber untuk mengidentifikasi data dan informasi.

b) Triangulasi metode.

Triangulasi metode merupakan sebuah proses dengan melibatkan perbandingan informasi atau data dengan menggunakan beberapa metode pengujian. Seperti ketika seorang peneliti pertama kali melakukan wawancara, ia juga melakukan observasi.

c) Triangulasi waktu.

Triangulasi waktu merupakan sebuah proses penelitian atau pengamatan yang dilaksanakan dalam berbagai waktu atau kesempatan. Perlu diingat bahwa waktu yang digunakan untuk pengamatan tidak mempengaruhi subjek penelitian agar triangulasi tidak menghasilkan bias baru.

BAB IV

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum

4.1.1 Stadion Utama Gelora Bung Karno

Menurut data yang diperoleh dari website resmi GBK.Id, kawasan komplek olahraga terintegrasi Gelora Bung Karno memiliki luas area sebesar 279,1 Ha yang terletak di Pusat Jakarta (PPKGBK, 2021). Stadion yang mulai dibangun pada 8 Februari tahun 1960 ini hingga resmi dibuka pada 21 Juni 1962 berada di Jl. Pintu Satu Senayan, Kelurahan Gelora, Kecamatan Tanah Abang, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta. Masih banyak masyarakat Jakarta yang masih mengira bahwa lokasi komplek GBK ini berada di senayan, padahal sebenarnya kawasan olahraga ini berada di kelurahan Gelora yang memiliki 6 kampung atau desa di dalamnya. Kelurahan Gelora memiliki luas 259 Ha atau 28% dari luas Kecamatan Tanah Abang.

Kelurahan Gelora memiliki beberapa wilayah yang berbatasan langsung, diantaranya yakni :

1. Batas Utara : Kelurahan Petamburan dan Kelurahan Palmerah
2. Batas Timur Laut : Kelurahan Petamburan
3. Batas Timur : Kelurahan Bendungan Hilir (Benhil)
4. Batas Tenggara : Kelurahan Senayan
5. Batas Selatan : Kelurahan Gunung
6. Batas Barat : Kelurahan Grogol Utara dan Kelurahan Grogol Selatan
7. Batas Barat Laut : Kelurahan Palmerah

Kawasan komplek olahraga Gelora Bung Karno saat ini dikelola oleh Pusat Pengelolaan Komplek Gelora Bung Karno (PPKGBK) dengan 22 orang sebagai susunan jajaran utama. Adapun rinciannya sebagai berikut :

Tabel 4.1 Jumlah Jajaran Utama PPKGBK

Pusat Pengelolaan Komplek Gelora Bung Karno	
Direktur Utama	
Direktur Pembangunan & Pengembangan Usaha	1 Orang
Direktur Keuangan	1 Orang
Direktur Umum	1 Orang
Kepala Audit Internal GBK	
Kepala Satuan Pemeriksaan Intern	1 Orang
Kepala Divisi GBK	
Direktorat PPU	3 Orang
Direktorat Keuangan	3 Orang
Direktorat Umum	2 Orang
Kepala Unit GBK	
Kepala Unit - Unit	10 Orang

Sumber : PPKGBK

Di dalam area kawasan Gelora Bung Karno, Stadion Utama Gelora Bung Karno tidak berdiri sendirian, melainkan ada banyak lokasi - lokasi lainnya yang mengelilingi stadion tersebut seperti lapangan olahraga, gedung serbaguna, tempat makan, toko retail, dan lainnya. Adapun lokasi - lokasi atau sarana prasarana yang ada di dalam kawasan Gelora Bung Karno antara lain :

4.2 Tabel Daftar Lokasi Dalam Kawasan GBK

Lokasi Atau Tempat Dalam Kawasan GBK

Lapangan Olahraga Terbuka	11 Lokasi
Lapangan Olahraga Tertutup	7 Lokasi
Taman	3 Lokasi
Toko Retail	3 Lokasi
Kantor	4 Lokasi
Tempat Makan	12 Lokasi
Tempat Ibadah	1 Lokasi

Sumber : PPKGBK

Menurut hasil observasi yang telah peneliti lakukan, Stadion Utama Gelora Bung Karno beserta kawasannya memiliki lingkungan yang sangat ramah dengan pengunjung dikarenakan kawasan atau stadion tersebut dilengkapi oleh sarana prasarana yang sangat baik dan terawat. Hal itu yang menyebabkan stadion maupun kawasan tersebut tidak pernah sepi pengunjung yang datang untuk berolahraga maupun hanya bertamasya. Disisi lain sudah banyak sekali event - event besar berskala nasional maupun internasional, bertemakan olahraga maupun non olahraga yang telah digelar dalam kawasan GBK ini. Dari adanya event - event tersebut pula membuat kawasan GBK semakin ramai pengunjung, maka terbukalah ruang untuk para pelaku usaha dan bisnis untuk menjalankan usaha maupun bisnis mereka. Hal ini juga yang mendasari para pelaku UMKM melancarkan usaha mereka khususnya saat event pertandingan sepak bola yang dilakukan oleh tim Persija Jakarta. Terlebih lagi pada 1 tahun terakhir, penyelenggara liga membuat peraturan untuk setiap laga kandang tidak diperbolehkan didatangi oleh suporter tim tamu atau lawan yang merupakan dampak dari tragedi Kanjuruhan yang menelan ratusan korban jiwa pada 1 Oktober 2022 lalu. Hal ini semakin membuat nyaman para pelaku UMKM yang berjualan dan para suporter tim kandang (The Jakmania) untuk melakukan kepentingan mereka masing - masing di area Stadion GBK.

4.1.2 Usaha Mikro Kecil Menengah Pada Laga Kandang Klub Persija Jakarta

Kegiatan usaha mikro kecil menengah atau yang disingkat UMKM merupakan sebuah kegiatan ekonomi yang juga terjadi pada laga kandang mayoritas klub sepak bola tanah air khususnya di kejuaraan Liga 1. Salah satu kegiatan usaha UMKM pada laga kandang terjadi pada laga kandang (*Home*) klub Persija Jakarta. Para pelaku UMKM pada laga kandang klub Persija Jakarta dilakukan di Stadion Utama Gelora Bung Karno, yang tepatnya berada di dalam kawasan Gelora Bung Karno, Kelurahan Gelora, Kecamatan Tanah Abang, Kota Jakarta Pusat.

Berlandaskan hasil observasi dan data yang peneliti peroleh, pada laga kandang yang dilakukan klub Persija Jakarta ada 2 jenis usaha mikro kecil dan menengah yang dijalankan oleh para pelaku usaha tersebut, pertama yakni pedagang aksesoris atau atribut suporter tim tuan rumah (Persija Jakarta) yang mayoritas juga sebagai The Jakmania atau suporter Persija Jakarta, serta yang kedua adalah pedagang makanan atau konsumsi yang mempunyai legalitas dari koperasi GBK sendiri. Semua pelaku usaha tersebut ramai dikunjungi oleh pengunjung yang mayoritas sebagai suporter atau pendukung klub Persija Jakarta. Pada kompetisi Liga 1 periode ini (2023/2024), klub Persija Jakarta menempati urutan nomor 1 jumlah penonton terbanyak dalam 17 laga kandang yakni dengan total jumlah 295.096 penonton dengan rata - rata jumlah penonton setiap laga kandang yakni 17.359 penonton (transfermarkt.co.id, 2024).

Ada sekitar puluhan pelaku UMKM yang berjualan saat laga kandang tersebut digelar, baik pedagang aksesoris atau atribut tim tuan rumah yang menjual barang - barang aksesoris seperti jersey, slayer, jaket, bendera, dan perlengkapan suporter lainnya, maupun pedagang makanan atau konsumsi, termasuk 24 outlet resmi klub Persija Jakarta yang dibawahi langsung oleh Pengurus Pusat The Jakmania Bidang Merchandise dan tergolong pelaku UMKM juga. Menurut hasil wawancara dan observasi dari akun resmi Instagram @outletresmijakmania, 24

outlet tersebut yang berjualan pada laga kandang berasal dari berbagai daerah di Jabodetabek yakni sebagai berikut :

4.3 Tabel Sebaran Daerah UMKM Terverifikasi Jakmania

Sebaran Daerah UMKM Terverifikasi Jakmania	
Daerah	**Jumlah Outlet**
Jakarta Selatan	2 Outlet
Jakarta Pusat	1 Outlet
Jakarta Timur	7 Outlet
Jakarta Barat	7 Outlet
Depok	1 Outlet
Bogor	1 Outlet
Bekasi	2 Outlet
Tangerang	3 Outlet
Total	**24 Outlet (UMKM)**

Sumber : Bidang Merchandise PP The Jakmania, 2024

Sedangkan pelaku usaha UMKM di sektor konsumsi atau makanan dan minuman yang juga bisa disebut pedagang kaki lima (PKL) berjumlah 16 unit. Para pedagang konsumsi yang mampu berjualan di area GBK ini harus memiliki izin resmi atau legalitas dan dibawahi langsung oleh Unit Koperasi GBK (Julnis Firmansyah, 2018). Kebijakan ini dimulai semenjak Asian Games 2018 lalu dimana GBK merupakan salah satu lokasi berlangsungnya kejuaraan olahraga besar tersebut.

4.1.3 Deskripsi Data Informan

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode wawancara, dokumentasi, dan observasi dengan jumlah informan 6 orang yang terdiri dari 4

orang penjual aksesoris atau atribut suporter dan 2 orang penjual konsumsi (makanan) atau pedagang kaki lima (PKL) dengan rincian sebagai berikut :

4.5 Tabel Data Informan

No	Nama	Pekerjaan	Umur	Pendidikan Terakhir
1	(E) Informan 1	Penjual Atribut & Pedagang Asinan	58 Tahun	-
2	(H) Informan 2	Penjual Mie Ayam	47 Tahun	STM
3	(ID) Informan 3	Penjual Atribut & Tukang Ojek	27 Tahun	SMK
4	(D) Informan 4	Penjual Atribut, Koordinator Bid. Merchandise The Jakmania & Swasta	33 Tahun	S1
5	(G) Informan 5	Pedagang Kaki Lima	28 Tahun	SMA
6	(R) Informan 6	Pedagang Atribut & Supervisor	28 Tahun	S1

Sumber : Data Hasil Wawancara

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas informan berumur lebih dari 25 tahun dan memiliki pendidikan minimal sekolah tinggi atau sekolah atas. Beberapa informan diatas didapatkan tentunya dengan dasar dan kriteria yang sudah ditentukan. Wawancara yang peneliti lakukan berlokasi di kawasan Gelora Bung Karno, Tanah Abang, Jakarta Pusat.

Peneliti hanya mendapatkan 6 informan saja pada penelitian ini karena beberapa kendala yang terjadi. Kendala yang peneliti alami ketika proses wawancara yakni ramainya para pengunjung atau konsumen yang tak henti - henti mendatangi para pelaku usaha sehingga calon informan kesulitan dalam memulai wawancara. Kemudian contoh kendala lainnya yang peneliti alami ketika proses

wawancara yakni hujan lebat dengan durasi lama yang mengguyur lokasi wawancara yakni area stadion Gelora Bung Karno dimana area tersebut merupakan area *Outdoor*. Namun beberapa kendala tersebut bisa sedikit peneliti tangani dengan langkah mitigasi yang sudah peneliti lakukan. Seperti contohnya dengan datang ke lokasi lebih awal sehingga lokasi stadion belum terlalu ramai pengunjung dan cuaca pun masih cerah.

4.2 Hasil Pembahasan

Berdasarkan data yang dihasilkan oleh peneliti dari wawancara, observasi, hingga dokumentasi di kawasan Gelora Bung Karno maka berikut hasil yang peneliti dapat :

4.2.1 Dampak Langsung dan Tidak Langsung Terhadap Perekonomian UMKM

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan di kawasan Gelora Bung Karno, pertandingan kandang klub Persija Jakarta memberikan banyak dampak terhadap para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Dampak yang diberikan oleh pertandingan kandang Persija Jakarta kepada para pelaku usaha (UMKM) dapat dikatakan lebih condong ke arah positif untuk saat ini.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan di kawasan Gelora Bung Karno, pertandingan kandang klub Persija Jakarta memberikan banyak dampak langsung maupun tidak langsung terhadap perekonomian para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Dampak yang diberikan oleh event pertandingan sepak bola Persija Jakarta kepada para pelaku usaha (UMKM) dapat dikatakan lebih condong ke arah positif yang terjadi secara langsung maupun tidak langsung untuk saat ini, secara general dampak yang ditimbulkan seperti peningkatan jumlah pendapatan, peningkatan jumlah permintaan barang, serta dampak positif lainnya.

Pertandingan kandang klub Persija Jakarta memberikan dampak langsung yang bersifat positif salah satunya terbukanya lapangan kerja dan penyerapan tenaga kerja khususnya untuk para pelaku UMKM, yang mana pertandingan kandang sama saja dengan event dimana disana terdapat kesempatan tambahan dalam menjalankan usaha atau bisnis serta terjadi penyerapan tenaga kerja. Kegiatan wawancara yang dilakukan peneliti kepada salah satu informan yang dapat berjualan atribut klub Persija Jakarta ketika laga kandang, dimana informan tersebut sehari - hari berprofesi sebagai pedagang asinan, namun ketika terdapat event sepak bola di Stadion Utama Gelora Bung Karno, informan tersebut berjualan atribut suporter klub Persija Jakarta. Menurut hasil wawancara tersebut, selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Ida Rahayu, (2013) dimana penyerapan tenaga kerja meningkat dan terbuka ketika diselenggarakannya sebuah event pada suatu daerah atau tempat. Serta menurut teori dari Keynes (1986), kesempatan kerja dapat diartikan sebagai suatu kondisi yang menggambarkan seberapa besar jumlah dari total angkatan kerja yang dapat diserap ataupun berikut serta secara aktif dalam sebuah kegiatan perekonomian. Hal tersebut terjadi karena pertandingan laga kandang Persija Jakarta menjadi ruang usaha tambahan atau peluang bagi pelaku UMKM khususnya pedagang atribut atau aksesoris suporter The Jakmania dan juga pedagang makanan ringan atau pedagang kaki lima.

Dampak langsung yang bersifat positif selanjutnya yang ditimbulkan dari tiap pertandingan kandang klub Persija Jakarta yakni bertambahnya pendapatan para pelaku usaha (UMKM) tersebut karena ramainya pengunjung yang datang sebagai penonton biasa dan suporter tim tuan rumah tersebut (The Jakmania) seperti yang dijelaskan oleh informan 5 :

> *"Yaa kita ngais rezekinya disitu, gimana gak suka?. Yaiyalah, ya pasti lah, apa yang dibutuhin Persija kita berusaha untuk menyediakan lah. Dia membutuhkan, saya juga membutuhkan. Saya butuh uang, dia butuh penonton, penonton juga butuh minum. Ibarat nonton kalo gaada minum juga seret, Saling membutuhkan."*

Pernyataan informan 5 tersebut selaras dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh saudara Yudo Harvianto, (2020) yang menjelaskan bahwa mayoritas masyarakat yang berdatangan lebih suka membeli minuman di lokasi sport area, dari pada membawa bekal dari rumah. Selain itu, para pedagang merasa senang dengan adanya event olahraga di sport area ini dikarenakan masyarakat yang berdatangan bukan hanya sekedar berolahraga, namun mereka juga membeli minuman serta makanan ringan, sehingga barang dagangan mereka laku terjual. Teori pola konsumsi memiliki pengertian yaitu berbagai informasi terkait jenis, frekuensi barang yang digunakan seseorang ataupun kelompok masyarakat tertentu yang didalamnya terdapat 2 indikator yaitu motif konsumsi dan efisiensi konsumsi (Prasetyo, 2013). Teori konsumen olahraga juga diberikan oleh Kotler dan Armstrong (2001), yang menjelaskan bahwa terdapat beberapa faktor yang dapat memberikan pengaruh terhadap perilaku konsumen olahraga, karakteristik budaya, sosial, pribadi, dan psikologis secara kuat mempengaruhi perilaku konsumen olahraga. Hal ini terjadi pada laga kandang klub Persija Jakarta karena ramai disaksikan oleh suporter Persija Jakarta, The Jakmania dari berbagai daerah khususnya Jabodetabek, dimana mereka juga lebih suka membeli makanan dan minuman (konsumsi) secara langsung di Stadion.

Terlepas dari dampak langsung yang bersifat positif yang diberikan dari adanya event laga sepak bola klub Persija Jakarta di kawasan Gelora Bung Karno, ada beberapa dampak tidak langsung yang bersifat negatif yang sekiranya dirasakan oleh para pelaku UMKM. Dampak tidak langsung yang bersifat negatif tersebut disebabkan oleh regulasi dan perizinan untuk pedagang resmi saja yang boleh berdagang di sekitar area stadion Gelora Bung Karno yang menjadi penghambat seperti yang dikatakan oleh informan 1 :

> *"Jadi ga kaya dulu lah, kan sebelum Asian Games kan boleh jualan di dalem, di area stadion, kan sekarang mah gaboleh. Kalo peraturan itu saya juga gatau*

siapa yang buat, takut salah ngomong juga. Kalo dulu kan saya ga jualan dipinggir sini, dulu di area stadion".

Pernyataan dari informan 1 diatas berkaitan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ida Rahayu, (2013) bahwasanya perizinan terkait lahan merupakan salah satu penghambat bagi beberapa pihak. Otto Soemarwoto (1998), menjelaskan bahwa dampak negatif merupakan sebuah pengaruh yang terjadi akibat sebuah tindakan, pengaruh ini memiliki arah pada keadaan negatif atau dapat dikatakan dengan pengaruh yang memperburuk keadaan atau merugikan. Dalam penelitian ini informan 1 merupakan contoh penerima dampak negatif yang terjadi secara tidak langsung dari adanya regulasi yang diterapkan untuk para pedagang. Sehingga pedagang yang tidak memiliki izin hanya bisa berdagang di luar kawasan stadion Gelora Bung Karno, yang mana tepatnya hal ini imbas dari penerapan kebijakan terkait penataan PKL di sekitar kawasan Gelora Bung Karno pada pagelaran Asian Games 2018 lalu.

Gambar 4.1 Area Pedagang UMKM Saat Pertandingan Kandang



Sumber : Olahan Peneliti 2024

Dari gambar diatas merupakan area pedagang UMKM atribut maupun pedagang konsumsi (PKL) di kawasan Gelora Bung Karno ketika laga kandang

klub Persija Jakarta. Area berwarna merah merupakan kawasan pedagang resmi yang memiliki izin berdagang atau menjalankan usahanya di kawasan Gelora Bung Karno, yang mana area berwarna merah tersebut merupakan batas - batas kawasan Gelora Bung Karno. Sedangkan garis putus - putus berwarna putih pada Gambar 4.1 merupakan area berjualan para pedagang yang tidak memiliki izin menjalankan usaha di dalam kawasan Gelora Bung Karno yang peneliti amati ketika melakukan observasi di lapangan.

4.2.2 Dampak Event Sepak Bola Terhadap Pendapatan UMKM

Pertandingan sepak bola yang dilakukan klub Persija Jakarta di kandang sendiri tentunya memiliki dampak bagi para pelaku usaha (UMKM) di sekitar lokasi pertandingan. Faktor pendapatan merupakan salah satu faktor yang memberikan dampak dari adanya pertandingan laga kandang Persija Jakarta terhadap para pelaku UMKM yang mana hal ini berkaitan juga pada perekonomian para pelaku UMKM tersebut. Banyak hal yang mempengaruhi pendapatan para pelaku UMKM dari adanya laga kandang klub Persija Jakarta seperti kecukupan pendapatan sehari - hari, hasil pertandingan, ketepatan sektor usaha, serta pemungutan biaya sewa yang dapat mempengaruhi pendapatan mereka.

Laga kandang yang dijalani klub Persija Jakarta tentunya memiliki dampak bagi para pelaku usaha (UMKM) di sekitar kawasan berjalannya laga tersebut yakni di sekitar kawasan Gelora Bung Karno, Jakarta. Faktor pendapatan merupakan salah satu faktor yang memberikan dampak dari adanya pertandingan laga kandang Persija Jakarta terhadap para pelaku UMKM yang mana hal ini berkaitan juga pada perekonomian para pelaku UMKM tersebut. Banyak hal yang mempengaruhi pendapatan para pelaku UMKM dari adanya laga kandang klub Persija Jakarta seperti kecukupan pendapatan untuk kebutuhan sehari - hari, hasil pertandingan, ketepatan sektor usaha, serta pemungutan biaya sewa.

Didasari oleh hasil wawancara dan observasi yang peneliti lakukan pada saat laga kandang Persija Jakarta di Jakarta, banyak pelaku UMKM yang

menyatakan bahwa pertandingan laga kandang klub Persija Jakarta memberikan dampak terhadap pendapatan, khususnya pendapatan untuk memenuhi kebutuhan sehari - hari mereka, salah satunya seperti yang disampaikan oleh informan 5 :

> *"Yaa kalo hari biasa, kalo sehari satu jutaan lebih. Yaa kalo persija main itu ga nentu juga bang hehe, dua juta nyampe lah pas kalo lagi ada acara sehari untuk omzet yaa dua juta tiga jutaan lah yaa nyampe."*

Pernyataan yang dikeluarkan oleh informan 5 di atas berhubungan dengan penelitian yang dilakukan oleh Dwiki dan Windi (2022) bahwa pertandingan liga sepak bola di Indonesia dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat termasuk pendapatan pelaku UMKM yang meningkat. Menurut Maulana (2018), terdapat beberapa jenis pendapatan yang masyarakat terima termasuk sektor informal yang memiliki pengertian pendapatan yang bersumber dari perolehan atau penghasilan tambahan seseorang. Hadir nya pertandingan laga kandang Persija Jakarta juga dapat diibaratkan ladang pendapatan bonus atau tambahan bagi para pelaku UMKM di sekitar kawasan Gelora Bung Karno tersebut. Hal tersebut terjadi karena banyak juga penonton atau pengunjung yang datang untuk menonton laga tersebut maupun hanya sekedar berolahraga di sekitar kawasan Gelora Bung Karno.

Menurut hasil observasi yang peneliti lakukan, pada dasarnya kawasan Gelora Bung Karno merupakan kompleks olahraga yang mana setiap harinya selalu ramai pengunjung yang datang tak hanya untuk berolahraga melainkan untuk sekedar berjalan - jalan ataupun menonton pertandingan olahraga, namun kawasan gelora Bung Karno juga dapat digunakan untuk penyelenggaraan pertandingan sepak bola bergengsi seperti yang dijalani klub Persija Jakarta atau event seperti konser yang membuat pengunjung kawasan Gelora Bung Karno bertambah lebih banyak dari pada hari - hari biasanya. Hal tersebut yang kemudian membuat para pelaku UMKM ramai didatangi pengunjung yang datang dengan maksud untuk menonton pertandingan besar atau konser disana. Maka kemudian hal itu juga yang

menjadi sebab para pelaku UMKM juga ramai menjalankan usaha mereka dengan asumsi bahwa ketika terjadi peningkatan pengunjung akibat suatu event besar, maka akan didapatkan pendapatan yang lebih pula dari kegiatan yang dilakukan pengunjung di kawasan Gelora Bung Karno.

Disisi lain, dari segi hasil skor pada pertandingan kandang yang dijalani klub Persija Jakarta sangat berpengaruh pada besaran pendapatan yang didapat para pelaku UMKM yang disebabkan oleh antusiasme serta ekspektasi pertandingan dari para pendukung, seperti yang dituturkan oleh informan 6 :

> *"Menang, kalah, seri itu sangat berpengaruh. Sangat Berpengaruh. Dengan Antusiasme orang buat berbelanja. Kalo misal nya menang, orang seneng nih keluarnya, keluar stadion seneng, belanja pulangnya. Kecuali kalo kalah, udah lewat, lewat aja. Iyee manyun ajee. Yaa kalo seri yaa imbang lah".*

Pernyataan yang dikeluarkan oleh informan 6 ini berkaitan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ajeng Yasti dkk., (2024) yang mengatakan bahwa penjualan merchandise klub sepak bola bisa sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor, diantaranya hasil akhir (skor) pertandingan. Teori kepuasan konsumen mengatakan bahwa kepuasan konsumen merupakan kondisi yang ditunjukkan konsumen saat mereka menyadari kebutuhan serta keinginan mereka berjalan sesuai harapan serta terpenuhi secara baik (Tjiptono, 2013). Sebagai konsumen sepak bola, para suporter mengharapkan sebuah kemenangan dari klub yang mereka dukung sebagai sebuah bentuk kepuasan, kemenangan yang diraih sebuah klub cenderung membuat moral para penggemar meningkat untuk berbelanja lebih banyak merchandise, serta sebaliknya yakni apabila sebuah tim mengalami kekalahan atau penurunan performa bermain, hal tersebut akan menurunkan pula daripada antusiasme penonton atau penggemar untuk berbelanja atribut atau merchandise klub yang didukungnya. Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh para pelaku UMKM sangat bergantung pada hasil akhir sebuah pertandingan kandang yang dijalani Persija Jakarta. Kemenangan pada

setiap laga, khususnya laga kandang dari tim Macan Kemayoran merupakan hal yang menguntungkan untuk banyak pihak, khususnya klub Persija Jakarta sendiri, penonton, serta pelaku UMKM yang berjualan pada saat laga kandang.

Bagi klub sepak bola termasuk Persija Jakarta, kemenangan dalam setiap laga merupakan suatu tujuan utama untuk mencapai kejayaan. Bagi para suporter atau pendukung, kemenangan dari Persija Jakarta merupakan maksud dan harapan utama mengapa mereka datang untuk mendukung dan menonton tim kebanggaan mereka. Begitupun bagi para pelaku UMKM, dimana hasil pertandingan juga merupakan sebuah faktor yang dianggap dapat meningkatkan jumlah pendapatan dari usahanya.

Dari segi sektor usaha, para pelaku usaha (UMKM) saat laga kandang Persija Jakarta mengaku bahwa sektor usaha ini merupakan sektor usaha yang tepat dalam menaikkan kondisi perekonomian mereka, khususnya sebagai alat bagi para pelaku UMKM mendapatkan penghasilan atau pendapatan. Hal ini disebabkan sepak bola pada saat ini tidak bisa dipandang sebelah mata sebagai olahraga semata, melainkan sebuah industri yang menggurita dan berdampak pada berbagai aspek kehidupan termasuk aspek ekonomi.

Hasil tersebut selaras dengan penelitian lampau yang dilakukan oleh Eko Noer (2018), yang mana peneliti tersebut menjelaskan bahwa dalam konteks global, sepak bola merupakan kegiatan olahraga yang menjalar ke sektor industri dan perekonomian serta menjadi sarana memajukan kesejahteraan umum lewat distribusi pendapatan dan determinasi ekonomi dari segi segala lapisan masyarakat melalui berbagai sektor. Hasil tersebut dikuatkan dengan teori yang dikatakan oleh Ozanian (1990), olahraga bukanlah hanya sebuah bisnis yang besar, melainkan industri yang memiliki jalinan dengan berbagai aspek ekonomi mulai dari media hingga makanan. Maka dengan begitu sektor olahraga termasuk sepak bola memiliki potensi sebagai sebuah sektor yang bisa memberikan dampak yang kuat bagi penanggulangan pengangguran dan pengentasan kemiskinan termasuk di Indonesia ini.

Penelitian tersebut juga menjelaskan bahwa kompetisi sepak bola dapat menjadi sebuah ladang usaha serta kesempatan kerja yang besar untuk meraup pendapatan serta upah bagi banyak pihak diantaranya pemain sepak bola, pebisnis sepak bola, pengusaha kuliner, pengusaha konveksi, pengusaha transportasi, serta pelaku - pelaku ekonomi lainnya. Dimana pada setiap laga kandang klub Persija Jakarta, pelaku UMKM yang melakukan usaha tak hanya pedagang kaki lima yang menjual makanan dan minuman, melainkan pelaku UMKM yang berjualan atribut atau aksesoris klub Persija Jakarta yang dapat dibeli para pengunjung termasuk pendukung klub Persija Jakarta yakni The Jakmania.

Dari segi biaya sewa, menurut hasil wawancara peneliti pelaku usaha UMKM atribut suporter maupun pedagang kaki lima yang menjual makanan dan minuman digolongkan menjadi 2 golongan yakni resmi dan tidak resmi. Dimana perbedaan yang paling menonjol diantara keduanya adalah otoritas lokasi menjalankan usaha, pedagang yang dinyatakan resmi dapat berjualan di dalam kawasan Gelora Bung Karno, sedangkan pedagang tidak resmi tidak diperkenankan berjualan di dalam kawasan Gelora Bung Karno.

Menurut informan 6 yang mana juga merupakan salah satu pelaku UMKM atribut suporter resmi mengatakan bahwa ada biaya sewa tempat berjualan dikenakan kepada pelaku UMKM atribut suporter resmi :

> *"Kalo buat ini, yaa paling di bazar doang sih nyewa tempat. Nyewa tempat kalo disini yaa range nya antara 1 sampai 2 juta. Jadi 1 atau 2 juta dari keuntungan buat itu. Kasihnya ke pengelola kawasan GBK".*

Pernyataan yang disampaikan oleh informan 6 sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan Risti (2016), yang menyatakan bahwa biaya sewa dapat memberikan dampak yang besar terhadap pendapatan pelaku UMKM. Biaya sewa yang tinggi dapat memberikan pengaruh terhadap keuntungan UMKM dengan mengurangi margin dari keuntungan mereka. Maka dengan begitu biaya sewa yang dibayarkan oleh para pelaku UMKM atribut suporter berdampak pada jumlah

pendapatan yang mereka dapat dalam sebuah laga kandang klub Persija Jakarta. Apabila terjadi penurunan margin keuntungan dari para pelaku UMKM karena biaya sewa tersebut, maka akan memberikan dampak negatif terhadap kemampuan UMKM untuk berkembang.

4.2.3 Dampak Event Sepak Bola Terhadap Permintaan Barang UMKM

Banyak hal yang mempengaruhi permintaan atau *Demand* terhadap suatu produk barang atau jasa yang ingin dibeli oleh konsumen dari pelaku usaha termasuk pelaku UMKM seperti harga suatu barang, selera, harga barang lain, dan lainnya. Dalam laga kandang klub Persija Jakarta para pengunjung atau suporter dapat dikatakan sebagai konsumen terhadap pertandingan tersebut maupun konsumen barang - barang yang dijual pelaku UMKM baik atribut suporter maupun pedagang makanan minuman.

Menurut hasil observasi yang peneliti lakukan, penonton atau suporter memiliki permintaan terhadap barang atribut sebagai kelengkapan identitas mereka sebagai suporter yang dijual pelaku UMKM atribut suporter, serta para penonton dan suporter membutuhkan konsumsi pula selama berjalannya pertandingan yang bisa didapatkan dari para pelaku UMKM pedagang makanan dan minuman. Dengan begitu laga kandang klub Persija Jakarta memiliki dampak terhadap pelaku UMKM dari faktor permintaan barang yang para pelaku UMKM jual, serta yang bisa dilihat dari kemampuan konsumen membeli barang, diskon atau potongan harga, permintaan terhadap barang langka, serta strategi penjualan yang dilakukan pelaku UMKM.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti saat laga kandang Persija Jakarta berlangsung kepada beberapa informan, peneliti mendapatkan hasil bahwa para pelaku UMKM merasa barang yang mereka jual saat laga kandang berlangsung dinilai memiliki harga yang terjangkau dengan kualitas terbaik untuk semua golongan masyarakat. Para pelaku UMKM atribut suporter memiliki barang yang berasal dari toko resmi Persija Jakarta yang mana

hal tersebut berarti barang - barang yang di jual oleh mereka memiliki kualitas terbaik pula. Terkait hal tersebut, juga dijelaskan oleh informan 6 yakni :

> *"Kalo dari segi kualitas sih terjangkau, apa lagi dari yaa kita kan ada juga kerjasama sama merchant nya Persija juga, itu kan ke outlet - outlet resmi tuh, nah itu juga terjangkau. Masih di range yang aman".*

Hasil temuan peneliti tersebut selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Dedhy dkk., (2017) menurut hasil penelitian tersebut yakni keterjangkauan serta kesesuaian kualitas dengan harga merupakan tolak ukur seseorang dalam membeli atau mengkonsumsi barang yang diminta. Dalam teori permintaan dijelaskan bahwasanya permintaan barang dipengaruhi oleh tingkat pendapatan, harga, selera, serta harga barang lain (Pindyck & Rubinfeld, 2014). Dari hasil penelitian tersebut dalam hal ini maka keterjangkauan harga untuk konsumen dari barang yang dijual oleh para pelaku UMKM menjadi pertimbangan permintaan yang dilakukan konsumen saat para pelaku UMKM berjualan saat laga kandang yang klub Persija Jakarta.

Keterjangkauan harga untuk sebuah produk juga berkaitan dengan pendapatan para konsumen. Angka rata - rata pendapatan atau upah minimal yang diterima masyarakat Jabodetabek berkisar lima juta rupiah, dimana mayoritas penonton dan suporter klub Persija Jakarta merupakan masyarakat yang tinggal di daerah Jakarta dan sekitarnya. Jika melihat dari pendapatan masyarakat tersebut maka produk - produk yang dijual para pelaku UMKM dengan kisaran 50 hingga 200 ribu rupiah saat laga kandang dirasa sudah terjangkau. Hasil tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan Nadhila (2019), yang menjelaskan bahwa pendapatan berpengaruh pada kemampuan konsumen dalam membeli barang yang diminta, serta perubahan pendapatan seseorang juga dapat berdampak pada kemampuan dan keputusan konsumen dalam membeli suatu barang. Melihat hal tersebut maka pertandingan kandang Persija Jakarta berdampak pada permintaan barang yang dijual pelaku UMKM dari segi keterjangkauan harga.

Melihat dari segi barang langka yang dijual para pelaku UMKM, mengingat saat ini banyak individu - individu yang menjadi kolektor dari suatu barang yang disenanginya, salah satunya jersey atau seragam sepak bola sebuah tim yang dicintai. Hal tersebut juga dirasakan para pelaku UMKM yang berjualan saat laga kandang Persija Jakarta, para pelaku UMKM menilai banyak konsumen yang senang mencari jersey lawas dari klub Persija Jakarta serta jersey kandang tim nasional Indonesia untuk dimiliki dan di koleksi.

Dalam wawancara yang peneliti lakukan kepada salah satu informan mendapatkan hasil bahwa banyak konsumen tertarik dengan kedua barang tersebut yani jersey lawas Persija Jakarta dan jersey tim nasional Indonesia, khususnya jersey kandang yang berwarna merah. Dimana permintaan yang besar dari banyak konsumen membuat kedua barang tersebut laris hingga mulai jarang dipasaran. Alasan mengapa saat ini tingginya peminat daripada jersey lawas sehingga membuat permintaan terhadapnya semakin tinggi adalah *Trend Fashion* saat ini yang sedang ramai dipakai oleh banyak orang. Kemudian alasan mengapa saat ini jersey kandang tim nasional ramai dicari konsumen hingga laris dan menjadi langka di pasaran, karena pada akhir - akhir ini seperti yang kita ketahui bahwa tim nasional Indonesia sedang menunjukkan performa terbaiknya hingga mengukir sejarah baru dalam dunia sepak bola tanah air, maka dari itu banyak orang yang memiliki keinginan untuk memiliki jersey kebanggan tim nasional Indonesia sehingga memiliki permintaan yang tinggi di pasaran.

Hasil diatas sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Yunia (2020), dimana penelitian tersebut menjelaskan bahwasanya kelangkaan terhadap suatu barang disebabkan meningkatnya jumlah permintaan. Kelangkaan juga dapat berdampak pada kestabilan harga barang tersebut di pasaran. Hasil tersebut juga didukung oleh teori kelangkaan dari Alfred Marshall (1890), yang menyatakan bahwa ketika permintaan melebihi tingkat penawaran maka akan terjadi kelangkaan, hal tersebut juga yang menyebabkan kenaikan harga suatu barang atau jasa. Maka dengan begitu, hal tersebut dalam penelitian ini yang berarti barang

langka seperti jersey yang diminta oleh konsumen kepada pelaku UMKM khususnya pedagang atribut suporter menyebabkan tingginya tingkat permintaan jersey lawas Persija Jakarta dan jersey kandang tim nasional Indonesia.

Dari segi pemberian diskon atau potongan harga sebagai teknik menaikkan permintaan untuk konsumen dari para pelaku UMKM. Penerapan diskon atau potongan harga untuk barang - barang yang dijual para pelaku UMKM dapat menarik minat serta permintaan pada barang - barang dari para calon konsumen, namun para pelaku UMKM khususnya pedagang atribut suporter resmi tidak selalu memberikan diskon saat berjualan pada laga kandang klub Persija Jakarta dengan rasionalisasi menjaga kualitas barang dan menjaga agar harga dipasaran tetap seimbang. Hal tersebut dijelaskan oleh informan 4 sebagai berikut :

> *"Untuk customer baru, customer lama gitu. Saya sih sebenernya jarang memberikan hal itu, karena balik lagi saya menjaga kualitas, meng-commit kan pendirian dalam berbisnis material itu saya pegang banget, makanya untuk harga itu saya paling tetep di segitu, standart, tapi untuk event pasti kita ada, dan itu event atribut itu hanya 2 kali dalam satu tahun. Itu jatuhnya di bulan ramadhan, yang kita sebut ramadhan sale, dan di akhir tahun, yang kita sebut end year sale. Itu aja sih".*

Penerapan diskon saat menjalankan usaha menjadikan permintaan terhadap barang meningkat juga selaras dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Fadhillah dan Syarif (2013), dimana penelitian tersebut menjelaskan bahwasanya perubahan dari harga suatu produk merupakan faktor yang memberikan dampak pergeseran pada permintaan serta penawaran. Menurut Alfred Marshall (1890), dalam teori konsep elastisitas mengatakan bahwa diskon harga mampu meningkatkan tingkat permintaan apabila suatu produk mempunyai tingkat elastisitas yang tinggi, hal tersebut berarti konsumen memiliki tingkat responsif yang tinggi pula terhadap perubahan harga. Hal tersebut merupakan dampak bagaimana pemberian diskon untuk sebuah barang yang dijual para pelaku UMKM atribut mempengaruhi permintaan dari para konsumen saat laga kandang klub

Persija Jakarta yang berdekatan dengan 2 event hari besar di atas yakni hari bulan ramadhan dan raya idul fitri serta tahun baru.

Selain dalam rangka meningkatkan permintaan konsumen terhadap barang yang para pelaku UMKM jual, pemberlakuan diskon atau pemotongan harga hanya pada 2 event hari besar tahunan dan tidak setiap waktu juga berfungsi sebagai penyeimbang harga barang yang mereka jual terhadap keseimbangan permintaan dan penawaran di pasar. Hal ini membuktikan bahwa dari adanya kegiatan usaha yang dilakukan para pelaku UMKM saat laga kandang klub Persija Jakarta, merupakan sebuah momentum yang tepat untuk menerapkan strategi diskon untuk menarik permintaan barang dari konsumen.

Terakhir dari segi strategi penjualan yang dilakukan para pelaku UMKM, banyak strategi berdagang yang para pelaku UMKM lakukan untuk meningkatkan permintaan dan menarik perhatian dari konsumen untuk barang yang mereka jual. Pemasaran online atau dalam jaringan (daring) merupakan strategi yang sering dilakukan berbagai pelaku usaha berskala besar maupun kecil termasuk para pelaku UMKM saat laga kandang klub Persija Jakarta tersebut. Melakukan *Branding* atau proses pengiklanan produk dari sebuah perusahaan agar diketahui banyak orang merupakan salah satu bentuk dari pemasaran online (daring) yang dilakukan juga oleh para pelaku UMKM tersebut.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti kepada salah satu informan yang juga selaku pemilik salah satu UMKM atribut saat laga kandang Persija Jakarta di Gelora Bung Karno, informan tersebut mengatakan bahwa UMKM atribut resmi miliknya melakukan branding di internet sebagai strategi penjualan untuk meningkatkan permintaan terhadap produk yang ia jual dari konsumennya seperti yang dikatakan informan 6 :

> *"Kalo pemasaran kan kita karena dunia sekarang udah mobilisasi, paling kita kebanyakan ke online. Jadi kita branding product atau branding toko nya kan outlet - outlet Persija banyak nih, kita lebih ke branding outletnya buat dapet ke outlet kita nya paling biasanya dari instagram, kaya gitu - gitu sih. Yaa internet".*

Hasil yang menunjukkan bahwa branding secara online (daring) merupakan strategi penjualan di masa kini yang kerap dilakukan oleh pelaku UMKM atribut saat laga kandang Persija Jakarta dan memudahkan produsen serta konsumen menunjukkan hasil yang sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Dedek dkk., (2022) dimana penelitian tersebut menyatakan permintaan konsumen menunjukkan peningkatan melalui promosi online (daring) yang dilakukan suatu pelaku usaha serta menjadi suatu kemudahan dalam transaksi bagi konsumen dan produsen. Hasil diatas didukung oleh teori dari Brian dan Dharmesh (2009), yang menjelaskan bahwa pemasaran Inbound (daring) yang menarik konsumen dengan konten yang berkualitas serta relevan karena berfokus pada menyenangkan konsumen serta mengonversi yang berdampak pada kenaikan permintaan melalui cara yang organik dan alami. Pada pertandingan laga kandang Persija Jakarta strategi branding atau promosi secara online yang telah para pelaku UMKM lakukan di internet maupun media sosial memberikan dampak positif terhadap permintaan barang. Para pelaku UMKM yang telah melakukan branding terhadap outletnya di media sosial ataupun internet mendapatkan keuntungan dengan banyaknya konsumen yang mengunjungi secara langsung outlet mereka saat laga kandang.

BAB V

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

5.1 Kesimpulan

Didasari oleh data yang peneliti dapatkan menggunakan metode wawancara, observasi, serta dokumentasi terkait Dampak Event Sepak Bola Oleh Klub Persija Jakarta Terhadap UMKM Pada Laga Kandang, maka didapatkan hasil dan kesimpulan yaitu :

1. Para pelaku UMKM yang menjalankan usaha saat laga kandang klub Persija Jakarta memiliki pandangan bahwa event sepak bola tersebut memberikan dampak langsung maupun tidak langsung yang bersifat positif bagi mereka.
2. Event sepak bola laga kandang yang dilakukan Persija Jakarta memberikan dampak langsung yang bersifat positif bagi pendapatan para pelaku UMKM saat laga kandang khususnya pendapatan untuk pemenuhan kebutuhan sehari – hari mereka.
3. Hasil skor akhir dalam suatu event pertandingan yang diperoleh klub Persija Jakarta pada pertandingan kandang sangat berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh para pelaku UMKM tersebut.
4. Pertandingan kandang klub Persija Jakarta merupakan peluang untuk meningkatkan tingkat pendapatan yang dirasakan para pelaku UMKM, dimana dengan adanya pertandingan kandang klub Persija Jakarta dianggap sebagai sektor tambahan yang tepat.
5. Para pelaku UMKM resmi yang berjualan di dalam kawasan Gelora Bung Karno juga membayar biaya sewa saat berjualan pada laga kandang klub Persija Jakarta, dimana secara tidak langsung para pelaku UMKM tersebut juga membantu pembangunan ekonomi.
6. Keterjangkauan harga barang – barang dengan kualitas yang dijual para pelaku UMKM saat event sepak bola laga kandang klub Persija Jakarta membuat adanya permintaan dari konsumen atau penonton.

7. Para pelaku UMKM yang menjual barang langka seperti jersey lawas dan jersey kandang tim nasional Indoensia saat laga kandang klub Persija Jakarta memiliki permintaan yang besar hingga menyebabkan kelangkaan.
8. Laga kandang klub Persija Jakarta yang dibarengi dengan kegiatan usaha pelaku UMKM merupakan momentum yang tepat untuk menerapkan diskon pada barang dagangan untuk menaikkan permintaan dari konsumen.
9. Pada pertandingan laga kandang Persija Jakarta strategi branding yang telah para pelaku UMKM lakukan di internet maupun media sosial memberikan dampak positif ditandai dengan banyaknya konsumen yang mendatangi secara langsung outlet mereka untuk membeli barang yang telah dilihat di media sosial.

5.2 Implikasi

1. Bagi para pemangku jabatan atau menejemen klub Persija Jakarta sebaiknya agar lebih memperhatikan kegiatan dan kondisi dari para pelaku UMKM yang berjualan saat laga kandang klub Persija Jakarta berlangsung karena para pelaku UMKM juga telah membantu baik moril maupun materil untuk klub Persija Jakarta saat sedang bertanding, baik menang maupun kalah, serta saat juara maupun tidak. Kemudian juga, untuk para petinggi klub Persija Jakarta agar lebih bersinergi kepada The Jakmania selaku suporter kebanggaan dan juga kepada para pelaku UMKM terkhusus mereka yang menjual atribut suporter, karena dengan membangun sinergitas bersama mereka pula lah nama besar klub Persija Jakarta akan tetap berjaya hingga kapanpun.
2. Bagi pemerintah sekitar atau Pemerintah Kota DKI Jakarta sebaiknya lebih merangkul para pelaku UMKM dan tidak memberikan batasan untuk melakukan usaha seperti dengan menurunkan angka pajak pada pelaku UMKM, membuat regulasi yang menguntungkan para pelaku UMKM, menyediakan lahan untuk mereka yang belum memiliki tempat mendirikan usaha, dan lainnya. Hal tersebut merupakan hal yang memiliki urgensi tinggi,

mengingat pelaku UMKM juga membantu melakukan pembangunan ekonomi.

3. Bagi peneliti selanjutnya agar dapat lebih melakukan mempertimbangkan terkait waktu penelitian, penambahan kuantitas informan yang bisa merupakan stakeholder lainnya dengan latar belakang yang berbeda seperti para The Jakmania, manajemen klub Persija Jakarta, dan panitia pelaksana Liga 1 kedepannya.

DAFTAR PUSTAKA

Adilhaksono, D. (2012). Persija (1970-1990), Dinamika Perkembangan Sepakbola di Jakarta. *Skripsi Universitas Indonesia*.

Adisu, Edytus. 2008. *Hak Karyawan Atas Gaji & Pedoman Menghitung: Gaji Pokok, Uang Lembur, Gaji Sundulan, Insentif-Bonus-THR, Pajak Atas Gaji, Iuran Pensiun-Pesangon, Iuran Jamsostek/Dana Sehat*. Jakarta: Forum Sahabat.

Aliyah, A. H. (2022). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *WELFARE Jurnal Ilmu Ekonomi*, *3*(1), 64–72. https://doi.org/10.37058/wlfr.v3i1.4719

Asyhadie, Zaeni. (2007). *Hukum Kerja: Hukum Ketenagakerjaan Bidang Hubungan Kerja.* Jakarta: PT. Grafindo Persada.

Amalia, A. S., & Hanifah, L. (2023). Dampak Pengembangan Pariwisata Terhadap Perkembangan Umkm Pada Kawasan Wisata Pantai Sembilan Sumenep. *Qawwam : The Leader's Writing*, *4*(1), 1–9. https://doi.org/10.32939/qawwam.v3i2.217

Amiliyatus S. N., & Ashar, K. (2015). Analisis Hukum Perubahan Permintaan Dan Pendapatan Sektor UMKM Sebagai Dampak Perubahan Kebijakan Pemerintah Daerah. *Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya,* 5.

Bagus, P., Suryoko, & Sri. (2018). Dampak Pengembangan Pariwisata Terhadap Perkembangan Umkm Pada Kawasan Wisata Dieng. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, *7*(4), 310–320.

Cahyani, A. N., & Rohman, A. (2022). Model Upah Pekerja Umkm Dalam Perspektif Manajemen Sumber Daya Insani (Studi Umkm Karomah Collection Desa Petisbenem Kec. Duduksampean Kab. Gresik). *Jurnal Kaffa*, *1*(3), 1–13.

Dnes, A. W. (2015). Foreword: Coase and the Theory of the Firm. *Managerial and Decision Economics*, *36*(1), 1. https://doi.org/10.1002/mde.2700

Dody Hartono dan Ramayanto. (2021). Dampak Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Kabupaten Sumbawa. *JOURNAL SCIENTIFIC OF MANDALIKA (JSM) e-ISSN*

2745-5955 | p-ISSN 2809-0543, *2*(12), 622–630. https://doi.org/10.36312/10.36312/vol2iss12pp622-630

Dritasto, A., & Anggraeni, A. A. (2013). Analisis dampak ekonomi wisata bahari terhadap pendapatan masyarakat di Pulau Tidung. *Reka Loka*, *20*(10), 1–8.

Fadillah, A., Salsabila, Y. N., & Daryanto, A. (2019). Marketing Strategy Analysis Kopi Arabika Specialty (Studi Kasus Pada Cv Frinsa Agrolestari). *JIMFE (Jurnal Ilmiah Manajemen Fakultas Ekonomi)*, *5*(1), 1–14. https://doi.org/10.34203/jimfe.v5i1.1324

Fadillah, A., & Syarif, R. (2013). Pengaruh Program Diskon Terhadap Keputusan Pembelian. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, *1*(1), 77–84. https://doi.org/10.37641/jimkes.v1i1.256

Farid, A. (2007). ANALISIS TINGKAT PENGANGGURAN DI INDONESIA TAHUN 1980-2007 Farid Alghofari Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang. *Analisis Tingkat Pengangguran Di Indonesia Tahun 1980-2007*, 1–31.

Fitria. (2019). Analisis Dampak Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Terhadap Kesejahteraan Masyarakat (Studi Pada Sentra Industri Kecil Roti Desa Kalimalang Kecamatan Sukorejo Kabupaten Ponorogo). *Skripsi Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo*, 1–93.

Harvianto, Y. (2020). Dampak Program Sport Area Terhadap Penguatan Ekonomi Masyarakat Di Kota Palangka Raya. *Jurnal Ilmiah Mandala Education*, *6*(1), 1–5. https://doi.org/10.58258/jime.v6i1.1089

Kawatak, S. Y., Koondoko, Y. Y. F., & Montolalu, J. D. (2021). Dampak Ekonomi Tomohon International Flower Festival Terhadap Petani dan Penjual Bunga Lokal. *Lensa Ekonomi*, *15*(01), 1. https://doi.org/10.30862/lensa.v15i01.126

Kristiyanto, E. N. (2018). Urgensi Pembentukan Badan Penyelesaian Sengketa Antara Klub Sepak Bola Dan Pesepak Bola Profesional Dalam Rangka Mendukung Pembangunan Ekonomi Nasional. *Jurnal Rechts Vinding: Media Pembinaan Hukum Nasional*, *7*(1), 19. https://doi.org/10.33331/rechtsvinding.v7i1.222

Kustiawati, D., Aldytama Kurnianto, D., Nadhifatul Ulya, G., & Rahmadani, G. (2022). Penerapan Konsep Diferensial Dalam Elastisitas Permintaan Terhadap Strategi

Promosi Dan Harga Jual Melalui E-Commerce. *SIBATIK JOURNAL: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan*, *2*(1), 211–222. https://doi.org/10.54443/sibatik.v2i1.521

Mardiyanto, D. (2022). Analisis Pertandingan Liga 2 " Deltras Vs Persela Lamongan " Terhadap Perekonomian di Kabupaten Sidoarjo. *JRPE: Jurnal Riset Pendidikan Ekonomi*, 28–38.

Muzayanah. (2015). Terapan Teori Lokasi Industri (Contoh Kasus Pengembangan Kawasan Industru Kragilan Kabupaten Serang). *Jurnal Geografi*, *13*(2), 116–135.

Rahayu, I. (2018). Dampak Penyelenggaraan Event Pariwisata Dragon Boat Race Di Kota Tanjungpinang. *Jurnal Master Pariwisata (JUMPA)*, *05*, 211. https://doi.org/10.24843/jumpa.2018.v05.i01.p11

Sastrohamidjojo. (2004). Tinjauan Pustaka Tinjauan Pustaka. *Convention Center Di Kota Tegal*, *938*, 6–37.

Sulistiyono. (2011). Upaya Membangun Industri Sepak bola di Indonesia. *Media Ilmu Keolahragaan Indonesia*, *1*(1), 7.

Suryani, Y. (2015). Teori Lokasi Dalam Penentuan Pembangunan Lokasi Pasar Tradisional (Telaah Studi Literatur). *Seminar Nasional Ekonomi Manajemen Dan Akutansi (SNEMA)*, *c*, 152–163. http://fe.unp.ac.id/

Yasti, A., Sobarna, A., & Rizal, R. M. (2024). *Analisis Dampak Hasil Pertandingan Sepak Bola PERSIB terhadap Penjualan Merchandise Original*. *7*, 5263–5268.

Yuliana, Y., Tasari, T., Setiyaningsih, A., Munif, F. A., & Putri, M. F. (2022). Optimalisasi Biaya Transportasi Produk UMKM Naturies Indonesia Dengan Metode Northwest Corner Dan Vogel's Approximation. *Jurnal Derivat: Jurnal Matematika Dan Pendidikan Matematika*, *9*(2), 246–257. https://doi.org/10.31316/jderivat.v9i2.3138

LAMPIRAN

Lampiran 1

Pedoman Wawancara

Nama / Jenis Kelamin	
Umur	
Alamat	
Pendidikan	
Pekerjaan	
Nama Usaha yang Dijalankan	
Jenis Usaha yang Dijalankan	

PERTANYAAN PEMBUKA

1.	Apakah Usaha/Bisnis yang saudara jalankan merupakan milik saudara sendiri atau bukan? tolong jelaskan.
2.	Kapan waktu awal saudara mendirikan atau menjalankan Usaha/Bisnis ini?
3.	Dimana saja saudara menjalankan Usaha/Bisnis ini? (Tempat,Online/Offline)
4.	Berapa rata - rata keuntungan perbulan yang saudara dapatkan ketika menjalankan Usaha/Bisnis ini?
5.	Apakah ada Dinas/Pengelola yang mengatur dan mengelola terkait para pelaku usaha (UMKM) seperti saudara sendiri?

PERTANYAAN SEPUTAR PENDAPATAN

1.	Apakah pendapatan yang saudara dapatkan dapat mencukupi kebutuhan sehari - hari atau tidak?

2.	Apakah ada pungutan biaya sewa atau pajak yang saudara berikan kepada pihak tertentu ketika menjalankan usaha (UMKM) ini?
3.	Menurut saudara, apakah hasil tiap pertandingan Persija Jakarta berpengaruh pada pendapatan saudara? (Menang, kalah, dan seri)
4.	Menurut saudara, Usaha/Bisnis UMKM yang saudara jalankan merupakan sektor usaha yang tepat untuk menaikkan kondisi ekonomi?

PERTANYAAN SEPUTAR PERMINTAAN/DEMAND USAHA

1.	Menurut saudara, apakah harga yang dari produk dari Usaha/Bisnis saudara dapat dikatakan terjangkau oleh konsumen?
2.	Apakah saudara memiliki produk Usaha/Bisnis yang dikatakan langka yang banyak dicari konsumen?
3.	Apakah saudara sering memberikan potongan harga (diskon) saat menjalankan Usaha/Bisnis untuk konsumen?
4.	Apakah saudara memiliki teknik khusus marketing dalam menjual dan memasarkan produk - produk saudara kepada konsumen atau pengunjung?

PERTANYAAN PENUTUP

1.	Apa saran untuk pemerintah atau penyelenggara liga untuk keberlanjutan usaha (UMKM) saudara dikemudian hari?
2.	Menurut saudara, dengan loyalitas dan kecintaan kepada Persija Jakarta, saudara semakin giat dan termotivasi dalam menjalankan Usaha/Bisnis?

Lampiran 2

Pedoman Observasi

Hal - hal yang menjadi perhatian peneliti ketika melakukan observasi di lapangan yakni sebagai berikut :

1. Kegiatan perekonomian dalam sektor UMKM yang dilakukan oleh para pelaku Usaha/Bisnis ketika tim Persija Jakarta menjalankan laga kandang.
2. Dampak perekonomian yang terjadi karena pertandingan klub Persija Jakarta.
3. Antusiasme kehadiran pendukung tim Persija Jakarta (The Jakmania) saat laga kandang.
4. Sistematis pekerjaan para pelaku ekonomi dalam sektor UMKM saat tim Persija Jakarta melakukan laga kandang.
5. Hasil akhir dari pertandingan kandang tim Persija Jakarta.

Lampiran 3
Pedoman Dokumentasi

Hal - hal yang menjadi perhatian peneliti ketika melakukan kegiatan pendokumentasian di lapangan yakni sebagai berikut :

1. Segala bentuk arsip dan berita terkait kegiatan perekonomian yang dihasilkan dari pertandingan tim Persija Jakarta.
2. Segala bentuk media informasi termasuk fotografi dan dokumentasi visual yang menerangkan dampak perekonomian dari adanya pertandingan kandang tim Persija Jakarta.

Lampiran 4

Transkrip Wawancara

INFORMAN 1

Nama / Jenis Kelamin	Eko (L)
Umur	58
Alamat	Jl. Raya Bogor
Pendidikan	-
Pekerjaan	Penjual Atribut Persija & Pedagang Asinan
Nama Usaha yang Dijalankan	Toko Slayer (Tidak Bernama)
Jenis Usaha yang Dijalankan	Pakaian/Aksesoris
Tanggal/Hari Wawancara	17 April 2024

PERTANYAAN PEMBUKA

1.	Apakah Usaha/Bisnis yang saudara jalankan merupakan milik saudara sendiri atau bukan? tolong jelaskan.
	Jawaban : "Ini bukan, ini punya orang lain, saya setoran."
2.	Kapan waktu awal saudara mendirikan atau menjalankan Usaha/Bisnis ini?
	Jawaban : "Udah lama sih, waktu zaman perserikatan juga udah jualan."
3.	Dimana saja saudara menjalankan Usaha/Bisnis ini? (Tempat,Online/Offline)
	Jawaban :

	"Ya ini, kalo persija ya persija gitu aja. Soalnya kan sekarang aturan dari PSSI kan supporter orang luar gaboleh dateng, karena kan dampak kemaren waktu Kanjuruhan Surabaya itu kan berdampak semua. Kalo toko mah gaada, kan tadi saya udah bilang, ini kan punya orang gitu kan."
4.	Berapa rata - rata keuntungan perbulan yang saudara dapatkan ketika menjalankan Usaha/Bisnis ini?
	Jawaban : "Kalo sekarang kan terus terang merosot, menurun, ga kaya dulu. Soalnya ini kan kalo main persija ya persija, jadi kan kalo misalkan dulu, contoh, persija lawan persikabo kan bisa di kejar, kan sekarang gaboleh. Terus contoh, kalo persija lawan bhayangkara, mainnya di bhayangkara umpamanya, kan bisa aja kan walaupun ga jualan yang bhayangkara kan jualan yang persija, sekarang kan gabisa ya karena aturan sekarang, ya faktor kenyataan aja."
5.	Apakah ada Dinas/Pengelola yang mengatur dan mengelola terkait para pelaku usaha (UMKM) seperti saudara sendiri?
	Jawaban : "Yaa gaada yang ngatur, kan soalnya kan ini juga hari kerja. Jadi ga kaya dulu lah, kan sebelum Asian Games kan boleh jualan di dalem, di area stadion, kan sekarang mah gaboleh. Kalo peraturan itu saya juga gatau siapa yang buat, takut salah ngomong juga. Kalo dulu kan saya ga jualan di pinggir sini, dulu di area stadion."

PERTANYAAN SEPUTAR PENDAPATAN

1.	Apakah pendapatan yang saudara dapatkan dapat mencukupi kebutuhan sehari - hari atau tidak?
	Jawaban :

	"Yaa kalo buat makan sehari - hari mah cukup, dibilang cukup bisa lah. Karena kan kalo narget kejar penghasilan besar kan, kan sekarang gabisa kita targetin. Gitu kan namannya orang dagang. Kan tadi juga kan saya udah bilang namanya orang dagang tuh jauh kaya dulu."
2.	Apakah ada pungutan biaya sewa atau pajak yang saudara berikan kepada pihak tertentu ketika menjalankan usaha (UMKM) ini?
	Jawaban : "Gaada, paling yang buat orang bersih - bersih itu, sapu jalanan itu lah. Kalo itu mah kan wajib kan kebersihan, gaada sih kalo yang lain."
3.	Menurut saudara, apakah hasil tiap pertandingan Persija Jakarta berpengaruh pada pendapatan saudara? (Menang, kalah, dan seri)
	Jawaban : "Yaa kalo orang dagang mah kan mudah - mudahan mah sih menang, kan namanya main, namanya sepak bola harus ada yang menang, harus ada yang kalah. Karena gabisa di bilang tuan rumah, kadang - kadang kan tuan rumah bisa kalah, itu kan harus ada yang menang, harus ada yang kalah."
4.	Menurut saudara, Usaha/Bisnis UMKM yang saudara jalankan merupakan sektor usaha yang tepat untuk menaikkan kondisi ekonomi?
	Jawaban : "Sekarang jujur saya, dibilangin tadi menurun, karena masalah ekonomi sekarang kan dampaknya gabisa kita duga, yaa namanya orang dagang jadi gabisa narget, pengen segini, ga tentu, tergantung ada ridho Allah aja. Mau untung besar, mau untung kecil, dinikmati aja, disyukuri aja."

PERTANYAAN SEPUTAR PERMINTAAN/DEMAND USAHA

1.	Menurut saudara, apakah harga yang dari produk dari Usaha/Bisnis saudara dapat dikatakan terjangkau oleh konsumen?
	Jawaban : "Yaa tergantung yang mau nya, yaa tadi kan saya udah bilang kalo barang harganya ga merata segitu. Ada yang empat puluh, ada yang lima puluh, ada yang tujuh lima, ada yang seratus. Yaa tergantung yang belinya mau yang mana. Jadikan ga setiap slayer harganya sama."
2.	Apakah saudara memiliki produk Usaha/Bisnis yang dikatakan langka yang banyak dicari konsumen?
	Jawaban : "Yaa kadang - kadang ada, kadang - kadang engga, karena kan yang namanya supporter kadang - kadang sekarang nonton, kan gatau nanti tanggal selanjutnya nonton lagi apa engga."
3.	Apakah saudara sering memberikan potongan harga (diskon) saat menjalankan Usaha/Bisnis untuk konsumen?
	Jawaban : "Yaa dibilan diskon yaa engga, karena kalo masalah keuntungan saya gabisa, soalnya kan yaa ga tetep gitu. Kan namanya orang setoran jadi ga kaya punya sendiri."
4.	Apakah saudara memiliki teknik khusus marketing dalam menjual dan memasarkan produk - produk saudara kepada konsumen atau pengunjung?
	Jawaban : "Ah gaada, saya mah serahin sama yang diatas, yaa saya mah biasa, cuma beusaha aja, kalo kalo rejeki mah bukan kita yang ngatur, Allah."

PERTANYAAN PENUTUP

1.	Apa saran untuk pemerintah atau penyelenggara liga untuk keberlanjutan usaha (UMKM) saudara dikemudian hari?
	Jawaban : "Yaa kalo bisa saya mah jujur dikembalikan kaya dulu lagi, yaa dulu awal - awal pas perserikatan, yaa jadi soalnya biar jadi lebih rame. Kan sekarang aturan sekarang itu kan kita mah bodoh, itu mah pinter. Yaa saya ga memihak sih, emang kenyataannya begitu, namanya orang dagang mah semua orang dagang mah kan pengen abis, pengen untung nya besar. Kalo yang ngatur rejeki maunya begitu yaa gimana lagi, yaudah terima aja."
2.	Menurut saudara, dengan loyalitas dan kecintaan kepada Persija Jakarta, saudara semakin giat dan termotivasi dalam menjalankan Usaha/Bisnis?
	Jawaban : "Kalo saya mah apa aja jualan, karena kan namanya orang dagang ga memihak. Kalo jaman dulu mah persija main di Palembang, saya ke Palembang. Yaa kalo dibilang suka yaa bisa karena kan dagang ini."

INFORMAN 2

Nama / Jenis Kelamin	Harnomo (L)
Umur	47
Alamat	Bendungan Hilir
Pendidikan	STM

Pekerjaan	Penjual Mie Ayam
Nama Usaha yang Dijalankan	Mie Ayam (Tidak Bernama)
Jenis Usaha yang Dijalankan	Makanan/Konsumsi
Tanggal/Hari Wawancara	17 April 2024

PERTANYAAN PEMBUKA

1.	Apakah Usaha/Bisnis yang saudara jalankan merupakan milik saudara sendiri atau bukan? tolong jelaskan.
	Jawaban : "Punya sendiri."
2.	Kapan waktu awal saudara mendirikan atau menjalankan Usaha/Bisnis ini?
	Jawaban : "Yaa tahun 1995 sampai sekarang."
3.	Dimana saja saudara menjalankan Usaha/Bisnis ini? (Tempat,Online/Offline)
	Jawaban : "Cuma di lingkungan sini aja, di Senayan, iyaa GBK aja."
4.	Berapa rata - rata keuntungan perbulan yang saudara dapatkan ketika menjalankan Usaha/Bisnis ini?
	Jawaban : "Yaa ga tentu lah mas, kalo keuntungan itu ga tentu, ga pasti. Yaa namanya kan jualan kadang naik turun, naik turun."
5.	Apakah ada Dinas/Pengelola yang mengatur dan mengelola terkait para pelaku usaha (UMKM) seperti saudara sendiri?

	Jawaban : "Engga ada, yaa macam itu lah, kadang kala kalo gaboleh yaa disuruh pergi, kalo lagi ada event macam ini kadang kala dikasih kesempatan. Yaa biasanya yang ngatur dinas pemerintah, kaya satpol PP macam itu, kalo lagi ada kegiatan yaa kemungkinan dikasih kesempatan, tapi kalo gaada kegiatan gak boleh."

PERTANYAAN SEPUTAR PENDAPATAN

1.	Apakah pendapatan yang saudara dapatkan dapat mencukupi kebutuhan sehari - hari atau tidak?
	Jawaban : "Yaa dibilang cukup yaa cukup, dibilang lebih yaa namanya ini mas yaa gak tentu lah ya, yang penting cukup gitu aja udah."
2.	Apakah ada pungutan biaya sewa atau pajak yang saudara berikan kepada pihak tertentu ketika menjalankan usaha (UMKM) ini?
	Jawaban : "Enggak ada."
3.	Menurut saudara, apakah hasil tiap pertandingan Persija Jakarta berpengaruh pada pendapatan saudara? (Menang, kalah, dan seri)
	Jawaban : "Yaa kalo lagi ada kegiatan persija main yaa ada kelebihan. Yaa seneng lah mas, yaa kalo persija lagi main yaa di cari - cari hehe, jualan."
4.	Menurut saudara, Usaha/Bisnis UMKM yang saudara jalankan merupakan sektor usaha yang tepat untuk menaikkan kondisi ekonomi?
	Jawaban :

	"Yaa menurut pribadi saya, tepat. Yaa usahanya cuma ini aja hehe."

PERTANYAAN SEPUTAR PERMINTAAN/DEMAND USAHA

1.	Menurut saudara, apakah harga yang dari produk dari Usaha/Bisnis saudara dapat dikatakan terjangkau oleh konsumen?
	Jawaban : "Kalo sekarang mas, masalah harga itu mungkin sudah sama rata. Yaa udah harga biasa lah, normal."
2.	Apakah saudara memiliki produk Usaha/Bisnis yang dikatakan langka yang banyak dicari konsumen?
	Jawaban : "Yaa kalau keunikan nya itu pribadi mas, masing - masing. Yaa ada, kadang kala yaa kalo yang ngomong unik itu pembeli mas, kita gabisa ngomong. Yaa pokonya lumayan lah, gitu aja udah."
3.	Apakah saudara sering memberikan potongan harga (diskon) saat menjalankan Usaha/Bisnis untuk konsumen?
	Jawaban : "Hehehe, gaada diskon. Yaa gaada diskon."
4.	Apakah saudara memiliki teknik khusus marketing dalam menjual dan memasarkan produk - produk saudara kepada konsumen atau pengunjung?
	Jawaban : "Yaa caranya bikin yang bersih, yang enak, gitu udah caranya cuma itu aja. Kita kan jualan makanan."

PERTANYAAN PENUTUP

1.	Apa saran untuk pemerintah atau penyelenggara liga untuk keberlanjutan usaha (UMKM) saudara dikemudian hari?
	Jawaban : "Yaa kalo saran yaa gimana ya mas ya, yang penting Persija main damai. Yaa kita kan kadang ada keinginan jualan di dalem tapi yaa gaboleh. Kalo yang boleh kemungkinan kan yang di dalem ada lapak - lapak, tapi bayar. Iya bayar lapak."
2.	Menurut saudara, dengan loyalitas dan kecintaan kepada Persija Jakarta, saudara semakin giat dan termotivasi dalam menjalankan Usaha/Bisnis?
	Jawaban : "Saya suka sama Persija dari dulu, setiap Persija main di GBK, semangat. Soalnya kalo mainnya yang jauh saya gabisa jangkau kesana hehe. semangat."

INFORMAN 3

Nama / Jenis Kelamin	Iyan Dwi (L)
Umur	27
Alamat	Bekasi Utara
Pendidikan	SMK
Pekerjaan	Penjual Atribut Persija & Tukang Ojek
Nama Usaha yang Dijalankan	Taruma Jaya Oren
Jenis Usaha yang Dijalankan	Pakaian/Aksesoris
Tanggal/Hari Wawancara	17 April 2024

PERTANYAAN PEMBUKA

1.	Apakah Usaha/Bisnis yang saudara jalankan merupakan milik saudara sendiri atau bukan? tolong jelaskan.
	Jawaban : "Punya sendiri sih."
2.	Kapan waktu awal saudara mendirikan atau menjalankan Usaha/Bisnis ini?
	Jawaban : "Dari 2023, baru sih."
3.	Dimana saja saudara menjalankan Usaha/Bisnis ini? (Tempat,Online/Offline)
	Jawaban : "Toko fisik belum ada sih, paling toko online."
4.	Berapa rata - rata keuntungan perbulan yang saudara dapatkan ketika menjalankan Usaha/Bisnis ini?
	Jawaban : "Waah kaga tentu sih mas ya hehe, ga tentu itu."
5.	Apakah ada Dinas/Pengelola yang mengatur dan mengelola terkait para pelaku usaha (UMKM) seperti saudara sendiri?
	Jawaban : "Kaga ada sih, paling kebersihan doang, biaya kebersihan doang."

PERTANYAAN SEPUTAR PENDAPATAN

1.	Apakah pendapatan yang saudara dapatkan dapat mencukupi kebutuhan sehari - hari atau tidak?

	Jawaban : "Alhamdulillah sih cukup. Yaa buat makan aja sih buat rokok."
2.	Apakah ada pungutan biaya sewa atau pajak yang saudara berikan kepada pihak tertentu ketika menjalankan usaha (UMKM) ini?
	Jawaban : "Kaga ada. Paling dari korlap Jakmania aja, uang kebersihan itu aja udah. Kalo satpol kaga ada."
3.	Menurut saudara, apakah hasil tiap pertandingan Persija Jakarta berpengaruh pada pendapatan saudara? (Menang, kalah, dan seri)
	Jawaban : "Berdampak banget.kalo menang banyak banget yang beli, kalo kalah yaa gitu lah hehe, kalo seri yaa lumayan. Berdampak banget dah intinya."
4.	Menurut saudara, Usaha/Bisnis UMKM yang saudara jalankan merupakan sektor usaha yang tepat untuk menaikkan kondisi ekonomi?
	Jawaban : "Kalo ini sih belum sih, kan saya baru juga, belom keliatan banget lah yaa."

PERTANYAAN SEPUTAR PERMINTAAN/DEMAND USAHA

1.	Menurut saudara, apakah harga yang dari produk dari Usaha/Bisnis saudara dapat dikatakan terjangkau oleh konsumen?
	Jawaban : "Kalo ini sih terjangkau sih, iyaa pasti bisa beli."

2.	Apakah saudara memiliki produk Usaha/Bisnis yang dikatakan langka yang banyak dicari konsumen?
	Jawaban : "Cuma jersey timnas doang sih yang langka, lagi langka itu, yang Mills, banyak yang nanya minta yang Home ini lagi langka banget yang merah."
3.	Apakah saudara sering memberikan potongan harga (diskon) saat menjalankan Usaha/Bisnis untuk konsumen?
	Jawaban : "Ngasih, sering kok. Setiap barang."
4.	Apakah saudara memiliki teknik khusus marketing dalam menjual dan memasarkan produk - produk saudara kepada konsumen atau pengunjung?
	Jawaban : "Yaa sih saya gaada sih, paling sih online doang. Yaa videoin, nge-Live, nge-Live di TikTok, Shoppee juga ada."

PERTANYAAN PENUTUP

1.	Apa saran untuk pemerintah atau penyelenggara liga untuk keberlanjutan usaha (UMKM) saudara dikemudian hari?
	Jawaban : "Yaa jangan diatur - atur lah kalo lagi main, pemain ditarik - tarik semua, liga diacak - acak. Udah sih diperbaiki aja, kaya liga Malaysia aja lah contohnya. Kalo saya sih cuma sediain tempat buat pedagang kaya gini. Liga biar ga acak - acak lagi lah, ini aja tundaan mainnya.

2.	Menurut saudara, dengan loyalitas dan kecintaan kepada Persija Jakarta, saudara semakin giat dan termotivasi dalam menjalankan Usaha/Bisnis?
	Jawaban : "Dari tahun 2000 an udah jadi The Jak, dari bocah. Jadi termotivasi sih, itu juga diajakin temen "mau dagang ga lu?.", "Boleh ayo." Yaa karena emang Persijanya sama emang suka dagang juga sih dari kecil, makanya kalo kaya gini emang udah biasa dagang."

INFORMAN 4

Nama / Jenis Kelamin	Dimas (L)
Umur	33
Alamat	Jl. Koja, Cimanggis, Depok
Pendidikan	S1
Pekerjaan	Koordinator Bid. Merchandise The Jakmania, Penjual atribut Persija & Swasta
Nama Usaha yang Dijalankan	Atribut Jakarta
Jenis Usaha yang Dijalankan	Pakaian/Aksesoris
Tanggal/Hari Wawancara	17 April 2024

PERTANYAAN PEMBUKA

1.	Apakah Usaha/Bisnis yang saudara jalankan merupakan milik saudara sendiri atau bukan? tolong jelaskan.
	Jawaban : "Milik sendiri usahanya."
2.	Kapan waktu awal saudara mendirikan atau menjalankan Usaha/Bisnis ini?
	Jawaban : "Tahun 2015."
3.	Dimana saja saudara menjalankan Usaha/Bisnis ini? (Tempat,Online/Offline)
	Jawaban : "Penjualan via Offline, Online, sama Event setiap pertandingan atau setiap kegiatan Jakmania dan Persija."

4.	Berapa rata - rata keuntungan perbulan yang saudara dapatkan ketika menjalankan Usaha/Bisnis ini?
	Jawaban : "Angka pastinya tidak tepat, tergantung pertandingan Persija dan euforia Persija, balik lagi jenis usaha yang saya jual adalah suporter Persija yaitu Jakmania. Ketika Persija lagi melebihi batas ekspektasi kita, lebih balik, itu akan menjadikan penjualan yang sangat baik, dan ketika Persija lagi kurang baik, dan penjualan akan menjadi kurang baik. Jadi angka kepastiannya menjadi tidak pasti."
5.	Apakah ada Dinas/Pengelola yang mengatur dan mengelola terkait para pelaku usaha (UMKM) seperti saudara sendiri?
	Jawaban : "Kebetulan saya ini salah satu outlet resmi The Jakmania periode tahun ini yaitu 2024 dan dimana total outlet resmi yang ada di The Jakmania ada 24 dan saya salah satunya dan kebetulan bagian dari kepengurusan pusat The Jakmania untuk dibidang merchandise ini. Untuk saat ini saya masih dalam proses pengajuan ke UMKM DKI Jakarta, dimana bagian dari Persija yaitu Jakmania, Jakmania itu bagian dari Jakarta juga dan saya akan membantu teman - teman The Jakmania untuk melisensikan hak asasinya untuk sebagai outlet - outlet dan juga untuk di event - event DKI Jakarta juga."

PERTANYAAN SEPUTAR PENDAPATAN

1.	Apakah pendapatan yang saudara dapatkan dapat mencukupi kebutuhan sehari - hari atau tidak?
	Jawaban :

	"Jujur saja, jenis usaha saya yang saat ini adalah usaha yang kalau bisa saya bilang ini hobi aja, karena dimana balik lagi saya bagian dari suporter Jakmania dan juga saya tuh punya satu ide dimana menjadikan suporter Jakmania itu sebagai brand fashion yang baru di kalangan suporter khususnya menjadi modernisasi, dimana jenis apparel suporter tu tidak hanya untuk nonton bola saja, tetapi untuk kebutuhan sehari - hari."
2.	Apakah ada pungutan biaya sewa atau pajak yang saudara berikan kepada pihak tertentu ketika menjalankan usaha (UMKM) ini?
	Jawaban : "Untuk pungutan dana yang tadi disampein, sebenarnya tidak ada, balik lagi aja ke standarisasi event tersebut. Contohnya kaya kita ada event di setiap pertandingan stadion, contohnya stadion GBK, Bekasi, dan lainnya, kita akan koordinasi dengan pengelola tersebut (stadion) gitu, dan kita akan mengadakan kesepakatan untuk perihal tempat, biaya, dan lain - lainnya gitu. Jadi outlet resmi ini tidak dipungut biaya sama sekali, tapi paling untuk event - event tertentu aja. Tapi ada hak wajib yang kita harus kerjakan yaitu dengan cara membantu support Persija saja seperti itu, kaya dengan membantu menjual merchandise nya dari Persija Official Store, dari bidang merchandise The Jakmania sendiri, bantu organisasi sih begitu aja sih."
3.	Menurut saudara, apakah hasil tiap pertandingan Persija Jakarta berpengaruh pada pendapatan saudara? (Menang, kalah, dan seri)
	Jawaban : "Malahan sangat berpengaruh. Jujur aja gitu sangat berpengaruh. Patokan lah, kita sebut patokan aja lah ya atau taktik jitu dalam jualan yaitu dengan pertandingan gitu. Saya punya story ketika Persija sedang menang telak gitu, menang jauh dari beberapa rivalnya, itu semua suporter pasti akan bangga dan bahagia gitu, itu akan

	menjadi limpahan ke beberapa temen - temen outlet juga kaya "wah beli baju nih, wah beli ini nih" gitu, beda lagi dengan ceritanya waktu itu pas main di Home sempet kalah, itu orang aja gamau nengok ke outlet, langsung "lari" lah bahasanya gitu, langsung lari dia ke parkiran gitu, kabur gitu kaya ah udah badmood deh dia gitu. Paling itu aja, itu sangat berpengaruh gitu."
4.	Menurut saudara, Usaha/Bisnis UMKM yang saudara jalankan merupakan sektor usaha yang tepat untuk menaikkan kondisi ekonomi?
	Jawaban : "Kalau balik lagi ke tepat atau tidak tepatnya saya tidak memungkiri ini sebenarnya tepat, gitu. Tapi balik lagi aja karena basic nya saya dasarnya ini jualan karena hobi, jadi saya tidak terlalu menseratus persenkan mencari rezeki di Atribut Jakarta ini khususnya."

PERTANYAAN SEPUTAR PERMINTAAN/DEMAND USAHA

1.	Menurut saudara, apakah harga yang dari produk dari Usaha/Bisnis saudara dapat dikatakan terjangkau oleh konsumen?
	Jawaban : "Untuk harga price yang dijual di toko Atribut Jakarta, sebenarnya kalo menurut saya itu harganya yang terbaik untuk spesifikasi barang yang ada. Tidak untuk menengah kebawah, dan tidak untuk menengah keatas, gitu. Sebenernya harga yang saya tawarkan ini sudah, kalau menurut saya disini sudah yang paling baik gitu, karena material yang saya gunakan dan saya jadikan sebuah produk beserta dengan aksesoris lainnya itu sudah terbaik, karena sekarang di 2024 ini banyak seller atau produk yang perangnya itu tidak hanya dengan kualitas, tapi hanya perang di harga price aja."

2.	Apakah saudara memiliki produk Usaha/Bisnis yang dikatakan langka yang banyak dicari konsumen?
	Jawaban : "Untuk produk langka sih saya sebenernya engga, karena saya tidak pernah men-statement kan usaha saya itu sebagai limit product, tapi untuk jenis produk yang banyak temen - temen cari itu banyak yang ada, yang kaya kategori jenis nya aja. Kadang tuh sudah habis duluan, tapi saya repeat lagi gak banyak, abis lagi, jadinya siklus untuk perputaran jual beli di suatu barang tersebut itu yang bikin orang mencari saya. Dikatakan "limit" lah, itu kata mereka sih."
3.	Apakah saudara sering memberikan potongan harga (diskon) saat menjalankan Usaha/Bisnis untuk konsumen?
	Jawaban : "Untuk customer baru, customer lama gitu. Saya sih sebenernya jarang memberikan hal itu, karena balik lagi saya menjaga kualitas, meng-commit kan pendirian dalam berbisnis material itu saya pegang banget, makanya untuk harga itu saya paling tetep di segitu, standart, tapi untuk event pasti kita ada, dan itu event atribut itu hanya 2 kali dalam satu tahun. Itu jatuhnya di bulan ramadhan, yang kita sebut ramadhan sale, dan di akhir tahun, yang kita sebut end year sale. Itu aja sih, selain itu kita gapernah promo. Banyak temen - temen yang nanya "Bang! Ini harganya masih sama kaya promo gak?" "ohh kita engga, kita udah ga promo yaa." udah kita jualnya dengan harga price yang ada di pricelist aja."
4.	Apakah saudara memiliki teknik khusus marketing dalam menjual dan memasarkan produk - produk saudara kepada konsumen atau pengunjung?
	Jawaban : "Untuk strategi, yang bisa saya sharing dan ini paling jitu ada 2 hal, yaitu satu, balik lagi ke commitment barang, kualitas. Karena bisnis usaha kita (Atribut

	Jakarta) itu masih berjualan di dalam suatu organisasi yang dimana media promosi yang terbaik adalah dari temen ke temen. Jika ada 2 orang yang 1 temennya ini membeli dan satunya lagi merekomendasikan, dia akan membeli keduanya. Dan kedua, perang promosi dalam suatu human orang, dan juga ada lagi promosi di bidang digital. Kebetulan basic saya dan saya bekerja di desain grafis dan alhamdulillah saya sarjana desain grafis juga, jadi sekarang itu udah bisnis perang di promosi dengan kualitas dan juga perang gambar. Nah sekarang banyak tipikal orang Indonesia itu yang suka belanja dengan cara lihat, beli, lucu. Udah itu dibeli sama mereka, makanya kita itu harus mengeluarkan artikel yang dimana itu bisa menyentuh hatinya dia dan dia mau membeli, gitu aja sih sebenernya. Jadi desain itu sangat penting untuk media promosi dan saya bisa bilang, desain itu tombaknya marketing lah kurang lebih gitu."

PERTANYAAN PENUTUP

1.	Apa saran untuk pemerintah atau penyelenggara liga untuk keberlanjutan usaha (UMKM) saudara dikemudian hari?
	Jawaban : "Buat pemerintah, penyelenggara liga, gitu, buatlah jadwal yang sebaik mungkin untuk tim - tim liga 1, 2, atau 3 gitu. Jadi kita sebagai UMKM akan siap dan kita akan prepare lebih jauh ketika pertandingan itu akan berjalan. Contohnya kaya saya, Persija akan bertanding pada tanggal sekian, dan itu tidak akan diundur, padahal di tanggal tersebut yang sudah di publish sebelumnya dan akhirnya tertunda kita sudah menyiapkan beberapa barang untuk fighting di acara tersebut atau di event tersebut atau pertandingan tersebut. Ketika itu gagal, dan tidak jadi itu akan berdampak ke kita dan kita sudah habis - habisan untuk menyiapkan barang yang kita siapkan untuk acara tersebut. Paling sih yang kedua, dari pihak penyelenggara atau liga khususnya yaa, lebih diamati beberapa temen - temen

	suporter yang ada di lingkungan stadion karena beberapa temen - temen di stadion itu adalah teman kita semua."
2.	Menurut saudara, dengan loyalitas dan kecintaan kepada Persija Jakarta, saudara semakin giat dan termotivasi dalam menjalankan Usaha/Bisnis?
	Jawaban : "Termotivasi pasti. Yaa termotivasi pasti. Contohnya beberapa temen - temen outlet yang bikin motivasi, saya sih gapernah, tapi saya lihat temen - temen saya gitu yaa, kaya Persija lagi happening banget dengan satu pemain player gitu, itu bisa jadi kita membuat merchandise untuk menggambarkan player tersebut. Kalo jujurly, saya pernah bikin baju untuk playernya, itu balik lagi ke Persija nya itu 2 legenda nya Persija, Bambang Pamungkas dan Ismed Sofyan yang untuk sekarang ini aja, dan itu yang terbaik sih menurut saya. Balik lagi dasarnya kita itu suporter The Jakmania yang untuk Persija, ya kalo kita ga itu (cinta dan loyal) mungkin baju saya gabisa dibeli sama dia, karena ada beberapa saya sebut customer umum yang gatau malah kaya "ga ah saya gasuka sama tim sepak bolanya" tapi saya coba dengan mempromosikan baju - baju yang diluar Persija yang mungkin bertemakan Jakarta, mungkin konsumennya akan percaya."

INFORMAN 5

Nama / Jenis Kelamin	Ghea (P)
Umur	28
Alamat	Jl. Kemanggisan, Slipi Jaya
Pendidikan	SMA
Pekerjaan	Penjual makanan & minuman ringan
Nama Usaha yang Dijalankan	PKL/PHL GBK
Jenis Usaha yang Dijalankan	Makanan/Konsumsi

Tanggal/Hari Wawancara	30 April 2024

PERTANYAAN PEMBUKA

1.	Apakah Usaha/Bisnis yang saudara jalankan merupakan milik saudara sendiri atau bukan? tolong jelaskan.
	Jawaban : "Punya orang, punya GBK."
2.	Kapan waktu awal saudara mendirikan atau menjalankan Usaha/Bisnis ini?
	Jawaban : "Wah udah lama lupa, yaa mungkin sekitar diatas 10 tahun, sebelum renovasi GBK."
3.	Dimana saja saudara menjalankan Usaha/Bisnis ini? (Tempat,Online/Offline)
	Jawaban : "Disini aja."
4.	Berapa rata - rata keuntungan perbulan yang saudara dapatkan ketika menjalankan Usaha/Bisnis ini?
	Jawaban : "Tergantung sepi ramainya, soalnya kan gak setiap hari kaya gini rame terus."
5.	Apakah ada Dinas/Pengelola yang mengatur dan mengelola terkait para pelaku usaha (UMKM) seperti saudara sendiri?
	Jawaban : "Ini kan GBK yaa, jadi yang mengatur GBK, yaa ada peraturan - peraturan sendiri."

PERTANYAAN SEPUTAR PENDAPATAN

1.	Apakah pendapatan yang saudara dapatkan dapat mencukupi kebutuhan sehari - hari atau tidak?
	Jawaban : "Yaa cukup. Yaa kalo hari biasa, kalo sehari satu jutaan lebih. Yaa kalo persija main itu ga nentu juga bang hehe, dua juta nyampe lah pas kalo lagi ada acara sehari untuk omzet yaa dua juta tiga jutaan lah yaa nyampe."
2.	Apakah ada pungutan biaya sewa atau pajak yang saudara berikan kepada pihak tertentu ketika menjalankan usaha (UMKM) ini?
	Jawaban : "Engga, yaa tergantung kita penjualannya, tergantung sepi ramai penjualannya. Yaa gaada patokan pastinya."
3.	Menurut saudara, apakah hasil tiap pertandingan Persija Jakarta berpengaruh pada pendapatan saudara? (Menang, kalah, dan seri)
	Jawaban : "Berpengaruh banget, kalo yang pertama kemaren itu rame itu juga ngaruh, jadi kalo menang makin banyak, makin rame. Kemaren loh, itu kan udah nobar Indonesia, terus Indonesia kalah, nah itu kemungkinan juga ngaruh sih."
4.	Menurut saudara, Usaha/Bisnis UMKM yang saudara jalankan merupakan sektor usaha yang tepat untuk menaikkan kondisi ekonomi?
	Jawaban : "Iya, tepat."

PERTANYAAN SEPUTAR PERMINTAAN/DEMAND USAHA

1.	Menurut saudara, apakah harga yang dari produk dari Usaha/Bisnis saudara dapat dikatakan terjangkau oleh konsumen?
	Jawaban : "Yaaa terjangkau, masa mahal."
2.	Apakah saudara memiliki produk Usaha/Bisnis yang dikatakan langka yang banyak dicari konsumen?
	Jawaban : "Apa yaa, disini jualannya cuma minuman, paling nasi, kopi, yaa itu banyak dicari semua. Iyaa semuanya banyak dicari kalo lagi ada event."
3.	Apakah saudara sering memberikan potongan harga (diskon) saat menjalankan Usaha/Bisnis untuk konsumen?
	Jawaban : "Enggak, enggak, kita punya harga yang jual yang udah ditentukan, kalo kita kasih diskon malah kita yang nombok."
4.	Apakah saudara memiliki teknik khusus marketing dalam menjual dan memasarkan produk - produk saudara kepada konsumen atau pengunjung?
	Jawaban : "Enggak ada, yaudah begini aja hahaha."

PERTANYAAN PENUTUP

1.	Apa saran untuk pemerintah atau penyelenggara liga untuk keberlanjutan usaha (UMKM) saudara dikemudian hari?
	Jawaban : "Yaa yang penting mempermudah kita lah, jangan kita itu dibikin susah, begini gaboleh, disini gaboleh, terlalu dipersempit lingkup kita, dibikin kebebasan yang penting kita itu nurutin aturan gitu, ikutin aturan pemerintah, tapi pemerintah juga tolong mengerti kita, membantu kita. Dalam hal tempat lah yang pasti. Yang disini memang indah, tapi ga semua temen - temen kita dapat semua, yang diluar sana masih banyak yang di usir - usir, banyak yang di garuk - garuk, banyak. Disini hanya kita, emang kita yang resmi - resmi, kaya yaa pihak pengelola - pengelola aja, cuman yang liar - liar kan gaada. Memang bagus, memang bersih, cuma tolong dikasih tempat lah buat yang lain - lain, buat yang ga dapet - dapet itu loh. Kalo kita kan udah dapet lah, jadi untuk teman - teman kita yang gak dapet biar juga bisa dapet."
2.	Menurut saudara, dengan loyalitas dan kecintaan kepada Persija Jakarta, saudara semakin giat dan termotivasi dalam menjalankan Usaha/Bisnis?
	Jawaban : "Yaa kita ngais rezekinya disitu, gimana gak suka?. Yaiyalah, ya pasti lah, apa yang dibutuhin Persija kita berusaha untuk menyediakan lah. Dia membutuhkan, saya juga membutuhkan. Saya butuh uang, dia butuh penonton, penonton juga butuh minum. Ibarat nonton kalo gaada minum juga seret, Saling membutuhkan."

INFORMAN 6

Nama / Jenis Kelamin	Riky (L)
Umur	28
Alamat	BSD, Serpong

Pendidikan	S1
Pekerjaan	Supervisor & Penjual atribut Persija
Nama Usaha yang Dijalankan	Gilas Orange
Jenis Usaha yang Dijalankan	Pakaian/Aksesoris
Tanggal/Hari Wawancara	30 April 2024

PERTANYAAN PEMBUKA

1.	Apakah Usaha/Bisnis yang saudara jalankan merupakan milik saudara sendiri atau bukan? tolong jelaskan.
	Jawaban : "Ini adalah milik bersama, yaa dibilang owner juga boleh hehe."
2.	Kapan waktu awal saudara mendirikan atau menjalankan Usaha/Bisnis ini?
	Jawaban : "Yaa awal mendirikan usaha itu di 2009."
3.	Dimana saja saudara menjalankan Usaha/Bisnis ini? (Tempat,Online/Offline)
	Jawaban : "Kalo bisnis ini sebenernya di Bekasi yaa, cuman kalo dimana - mana nya kita ikut kaya bazar - bazar gini, yaa event. Online nya ada, Shoppee, Tokopedia ada."
4.	Berapa rata - rata keuntungan perbulan yang saudara dapatkan ketika menjalankan Usaha/Bisnis ini?
	Jawaban : "Kalo keuntungannya sih, omzet yaa?, diomongan omzet di range antara 10 - 20 juta."

5.	Apakah ada Dinas/Pengelola yang mengatur dan mengelola terkait para pelaku usaha (UMKM) seperti saudara sendiri?
	Jawaban : "Kalo dinas yaa engga, kalo kita kan begini lebih ngikut ke pengurus pusat yaa, pengurus pusat The Jakmania. Pemkot engga."

PERTANYAAN SEPUTAR PENDAPATAN

1.	Apakah pendapatan yang saudara dapatkan dapat mencukupi kebutuhan sehari - hari atau tidak?
	Jawaban : "Alhamdulilah mencukupi bang."
2.	Apakah ada pungutan biaya sewa atau pajak yang saudara berikan kepada pihak tertentu ketika menjalankan usaha (UMKM) ini?
	Jawaban : "Kalo buat ini, yaa paling di bazar doang sih nyewa tempat. Nyewa tempat kalo disini yaa range nya antara 1 sampai 2 juta. Jadi 1 atau 2 juta dari keuntungan buat itu. Kasihnya ke pengelola kawasan GBK."
3.	Menurut saudara, apakah hasil tiap pertandingan Persija Jakarta berpengaruh pada pendapatan saudara? (Menang, kalah, dan seri)
	Jawaban : "Menang, kalah, seri itu sangat berpengaruh. Sangat berpengaruh. Dengan antusiasme orang buat berbelanja. Kalo misalnya menang, orang seneng nih keluarnya, keluar stadion seneng, belanja pulangnya. Kecuali kalo kalah, udah lewat, lewat aja. Iyee manyun ajee. Yaa kalo seri yaa imbang lah."

4.	Menurut saudara, Usaha/Bisnis UMKM yang saudara jalankan merupakan sektor usaha yang tepat untuk menaikkan kondisi ekonomi?
	Jawaban : "Kalo dibilang usaha yang tepat, saya bilang yaa tepat yaa. Karena kalo kaya gini kita kan ga mikirin basi atau kaganya, kaya misalkan kuliner gitu kan. Sektor itu nya sih tepat, aman."

PERTANYAAN SEPUTAR PERMINTAAN/DEMAND USAHA

1.	Menurut saudara, apakah harga yang dari produk dari Usaha/Bisnis saudara dapat dikatakan terjangkau oleh konsumen?
	Jawaban : "Kalo dari segi kualitas sih terjangkau, apa lagi dari yaa kita kan ada juga kerjasama sama merchant nya Persija juga, itu kan ke outlet - outlet resmi tuh, nah itu juga terjangkau. Masih di range yang aman."
2.	Apakah saudara memiliki produk Usaha/Bisnis yang dikatakan langka yang banyak dicari konsumen?
	Jawaban : "Ada. jersey - jersey retro. Banyak jersey - jersey retro makanya orang nyari."
3.	Apakah saudara sering memberikan potongan harga (diskon) saat menjalankan Usaha/Bisnis untuk konsumen?
	Jawaban : "Sering, karena promosi itu salah satu ujung tombak atau senjata buat pelaku bisnis."

4.	Apakah saudara memiliki teknik khusus marketing dalam menjual dan memasarkan produk - produk saudara kepada konsumen atau pengunjung?
	Jawaban : "Kalo pemasaran kan kita karena dunia sekarang udah mobilisasi, paling kita kebanyakan ke online. Jadi kita branding product atau branding toko nya kan outlet - outlet Persija banyak nih, kita lebih ke branding outletnya buat dapet ke outlet kita nya paling biasanya dari instagram, kaya gitu - gitu sih. Yaa internet."

PERTANYAAN PENUTUP

1.	Apa saran untuk pemerintah atau penyelenggara liga untuk keberlanjutan usaha (UMKM) saudara dikemudian hari?
	Jawaban : "Oohh saran nya buat pemerintah sih kaya misalnya, jangan terlalu mahal yaa buat pungut UMKM, karena kan UMKM juga merintis bukan kaya brand - brand gede gitu. Nah kalo buat prasarananya buat pemerintah kaya misalnya, pemerintah udah nyediain lokasi - lokasi khusus buat kita pelaku bisnis. Kaya gitu aja sih. Kalo buat penyelenggara liga, paling sih yaa semoga, apalagi kita kan Persija ya, Persija tuan rumah di Jakarta, kita kalo bisa home base nya ya kalo pertandingan Persija hom base ya di Jakarta gitu jangan di luar - luar kota. Biar kita outlet bisnisnya juga enak gitu, mobilitas nya juga enak. Kan kalo kemaren - kemaren tuh pertandingan walaupun home di Bali, kaya gitu - gitu, kan susah juga."
2.	Menurut saudara, dengan loyalitas dan kecintaan kepada Persija Jakarta, saudara semakin giat dan termotivasi dalam menjalankan Usaha/Bisnis?
	Jawaban :

	"Betul. Sangat betul. Yaa kecintaan kita terhadap Persija kan dari banyak hal kan kita bisa lakuin yaa kaya misalnya soal nonton, soal segala macem. Apa lagi kita terjun juga jadi pengurus, kaya gitu - gitu. Apa lagi kita juga ikut menyebarluaskan merchandise, merchandise nya Persija, khusus buat suporter - suporter yang cinta Persija, kaya gitu."

Lampiran 5

Transkrip Observasi

Observasi 1	
Hari	Rabu
Tanggal	21 Februari 2024
Lokasi	Kompleks Olahraga Gelora Bung Karno
Transkrip Observasi	
Pada hari rabu tanggal 21 Februari 2024, peneliti mengunjungi kawasan olahraga Gelora Bung Karno pada pukul 17.00 WIB. Setelah membeli kopi dan shalat maghrib di salah satu kedai kopi, bersama satu orang teman peneliti mulai berjalan kaki mengitari kawasan Gelora Bung Karno dengan melihat kondisi sekitar. Pada pukul 18.30 kawasan Gelora Bung Karno tetap ramai pengunjung walaupun sedang tidak ada event atau pertandingan olahraga apapun. Kawasan Gelora Bung Karno tidak hanya dipenuhi oleh sarana prasarana atau lokasi olahraga saja, melainkan tempat makan, kedai kopi, serta gedung serba guna seperti yang peneliti dapati. Peneliti melihat banyak pengunjung yang sedang jogging disekitar Stadion Utama Gelora Bung Karno dan membeli minuman dan makanan (konsumsi) yang dijual para pedagang kaki lima yang berjualan didalam kawasan Gelora Bung Karno. Pukul 19.00 peneliti mendatangi salah satu pedagang makanan tempe goreng atau mendoan yang berjualan di dekat lokasi lapangan Baseball dan membeli dagangan tersebut sekaligus sedikit bertanya – tanya terkait aktivitas pedagang tersebut. Setelah membeli mendoan, peneliti bersama teman duduk di tribun lapangan Baseball untuk istirahat dan menonton pertandingan Baseball yang ada. Di lokasi lapangan baseball, peneliti melihat banyak pengunjung yang juga membeli makanan dan minuman yang dijual para pedagang dan mengkonsumsinya sekaligus menonton baseball. Pada pukul 20.00 ketika peneliti berjalan menuju parkiran, masih	

banyak pengunjung dan pedagang makanan dan minuman yang masih berjualan, baik menetap disuatu tempat dengan tenda, ataupun menggunakan sepeda yang akrab dengan sebutan "Starling" (Starbucks keliling).

Observasi 2	
Hari	Senin
Tanggal	8 April 2024
Lokasi	Kompleks Olahraga Gelora Bung Karno
Transkrip Observasi	
Pada tanggal 8 april 2024 peneliti kembali pergi menuju kawasan Gelora Bung Karno dan tiba pukul 16.00 dengan tujuan buka puasa bersama mengingat pada waktu itu masih bertepatan dengan bulan ramadhan, sekaligus melakukan observasi terkait penelitian ini. Setelah berjalan keluar parkiran menuju tempat makan untuk berbuka puasa, peneliti sudah melihat dan menemukan beberapa pedagang kaki lima yang berjualan di sekitar area parkir. Ketika sudah berada di tempat makan dan menjelang waktu berbuka puasa, peneliti berjalan mencari pedagang kaki lima dengan tujuan ingin membeli rokok, namun ketika menjelang adzan maghrib pada saat itu peneliti sedikit kesusahan mencari pedagang kaki lima karena sudah dekat dengan waktu berbuka. Ketika sudah bertemu dengan salah satu pedagang, peneliti langsung menanyakan terkait rokok yang peneliti cari, namun ternyata pedagang kaki lima tersebut menjelaskan bahwa para pedagang kaki lima di sekitar kawasan Gelora Bung Karno tidak ada yang menjual rokok dan hanya menjual makanan dan minuman ringan saja, maka pedagang tersebut menyarankan peneliti untuk mencari swalayan kecil terdekat yang berada di stasiun MRT (Mass Rapid Transit). Sekitar pukul 19.00 ketika peneliti sudah selesai berbuka puasa dan sholat maghrib, peneliti kembali mencari pedagang kaki lima untuk membeli minuman. Ketika sudah bertemu dengan salah satu pedagang	

minuman dan membeli minuman, peneliti sedikit bertanya - tanya terkait pandangan pedagang tersebut ketika berjualan di area Gelora Bung Karno tersebut. Setelah selesai berbincang sedikit dengan pedagang, peneliti pun pergi meninggalkan kawasan Gelora Bung Karno.

Observasi 3	
Hari	Rabu
Tanggal	17 April 2024
Lokasi	Kompleks Olahraga Gelora Bung Karno
Transkrip Observasi	
Pada pukul 13.00 WIB, peneliti sampai di kawasan Gelora Bung Karno dan melihat dari luar kawasan Gelora Bung Karno sudah banyak pedagang atribut suporter klub Persija Jakarta yang baru menggelar dagangan mereka. Peneliti langsung menuju informan 1 dan 2 yang juga masih sedang merapikan dagangannya dan berjualan diluar kawasan Gelora Bung Karno. Sembari peneliti melakukan wawancara kepada informan 1, banyak pengunjung yang akan menonton pertandingan kandang klub Persija Jakarta melihat – lihat dagangan yang dijual informan 1 dan makanan yang dijual informan 2. Mayoritas pengunjung atau penonton tersebut adalah The Jakmania, suporter dari klub Persija Jakarta yang akan berlaga pada hari itu melawan Persis Solo. Pukul 14.00 setelah peneliti selesai melakukan wawancara kepada informan 1 dan 2, peneliti masih berada diluar kawasan Gelora Bung Karno dan hendak menuju ketempat informan 3, pada saat itu peneliti sudah melihat para suporter atau The Jakmania yang sudah mulai ramai berdatangan. Ketika melakukan wawancara dengan informan 3, sama halnya dengan yang peneliti amati, banyak pengunjung atau suporter yang melihat – lihat dagangan dari informan 3 sekaligus menanyakan barang – barang yang dijual. Setelah selesai melakukan wawancara kepada informan 3, peneliti berjalan masuk kedalam kawasan	

Gelora Bung Karno melalui pintu utara serta melihat banyak pedagang makanan atau minuman dan pedagang atribut suporter yang juga berjualan di dekat Stadion Utama Gelora Bung Karno. Pada 15.00 WIB peneliti sudah melihat banyak bus rombongan The Jakmania yang memasuki kawasan Gelora Bung Karno sambil menyanyikan yel – yel klub Persija Jakarta. Setelah sholat ashar dan bertemu dengan teman peneliti, peneliti menuju informan 4 dan pada saat itu kondisi sudah mendung sekali dan sedikit gerimis. Setelah selesai mewawancarai informan 4, peneliti membantu informan 4 untuk merapikan dagangannya karena hujan sudah lebat. Sekitar pukul 20.30 ketika pertandingan tim tuan rumah Persija Jakarta melawan Persis Solo usai dan dimenangkan tim kandang, peneliti bersama teman – teman lainnya menuju tempat parkir, peneliti melihat para suporter The Jakmania ramai mendatangi para pedagang baik makanan minuman atau pedagang atribut untuk membeli barang yang mereka inginkan dengan senang karena Persija Jakarta memenangkan pertandingan kandang tersebut dengan skor 1-0.

Observasi 4	
Hari	Selasa
Tanggal	30 April 2024
Lokasi	Kompleks Olahraga Gelora Bung Karno
Transkrip Observasi	
Pukul 15.00 dan setelah sholat ashar, peneliti sampai di kawasan Geloa Bung Karno dan langsung menuju area Stadion Utama Gelora Bung Karno karena pertandingan kandang Persija Jakarta pada hari itu sudah dimulai. Seperti hari pertandingan sebelumnya, peneliti melihat banyak para pelaku UMKM yang sudah berdagang di sekitar srea stadion. Sore hari sekitar pukul 17.30 setelah spertandingan klub Persija Jakarta melawan tim tamu yakni klub PSIS yang dimenangkan oleh tuan rumah	

dengan skor 2-1, peneliti berjalan keluar disekitar Ring Road Stadion Utama Gelora Bung Karno. Banyak sekali pelaku UMKM pedagang makanan minuman yang ramai didatangi para suporter tim tuan rumah The Jakmania yang ingin membeli makanan seusai pertandingan barusan. Setelah berjalan sekitar 5 menit ke arah pintu uata stadion untuk sholat maghrib di musholla terdekat, peneliti kembali menemukan para pelaku UMKM yang berjualan atribut suporter, kondisi gembira ditunjukkan para pedgang beserta The Jakmania karena kemenangan tadi. Kondisi gembira membuat para pedagang atribut suporter semangat berjualan dan di tanggapi dengan ramainya outlet – outelt mereka didatangi para suporter. Setelah mengamati kondisi sekitar dan membeli minuman dingin di salah satu pedagang minuman, peneliti menuju tempat informan 5 dan 6 yang tidak jauh dari situ. Pukul 19.00 setelah usai melakukan wawancar dengan 2 informan tersebut, peneliti melihat masih banyak pelaku UMKM maupun suporter yang masih berada di sekitar kawsan Stadion Utama Gelora Bung Karno.

Lampiran 6

Dokumentasi Penelitian











