

Analisis Strategi Adaptasi Pedagang Kecil Dalam Mempertahankan Pendapatan Saat Libur Santri Dan Mahasiswa Di Sekitar Universitas Nurul Jadid

Fathimatus Zahro^{1*}, Hadiyatus Sholehah², Naah Vilah Indana Zulfaa³

¹ Ekonomi, Universitas Nurul Jadid

² Ekonomi, Universitas Nurul Jadid

^{1*}fathimatusZ7@email.com, ²Hadiyatussholehah@email.com, ³navilaopooa@email.com

Abstrak

Keberadaan Universitas Nurul Jadid (UNUJA) sebagai institusi pendidikan berbasis pesantren menciptakan ekosistem pasar yang menjanjikan bagi sektor informal. Namun, para pedagang kecil di sekitarnya menghadapi kerentanan ekonomi berupa pasang-surut musiman akibat ketergantungan ekstrem pada kalender akademik. Saat libur akademik tiba, lingkungan kampus menjadi sepi dan memicu penurunan omzet yang signifikan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi adaptasi pedagang kecil dalam mempertahankan pendapatan saat libur santri dan mahasiswa, kendala yang dihadapi, serta faktor yang memengaruhi keberhasilan atau kegagalan strategi tersebut. Menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian fenomenologi, data dikumpulkan melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi terhadap para pedagang di sekitar kawasan UNUJA. Hasil penelitian menunjukkan adanya polarisasi strategi bertahan hidup, yaitu strategi aktif melalui diferensiasi produk dan diversifikasi spasial lokasi jualan, strategi pasif yang bersifat defensif dengan menutup usaha sementara serta menerapkan pola efisiensi pengeluaran rumah tangga, dan strategi jaringan melalui pemanfaatan modal sosial berupa utang bahan baku berbasis kepercayaan. Kendala utama yang dihadapi meliputi mandeknya arus kas, karakteristik bahan baku makanan yang mudah basi, beban retribusi harian yang konstan, dan keterbatasan dalam mengadopsi pasar digital. Keberhasilan strategi adaptasi sangat dipengaruhi oleh tingkat ketergantungan pada konsumen mahasiswa, motivasi desakan kebutuhan keluarga, kualitas produk dan pelayanan, serta kemandirian usaha tanpa adanya intervensi bantuan finansial eksternal.

Kata Kunci: Strategi Adaptasi, Pendapatan, Pedagang Kecil, Libur Akademik, Universitas Nurul Jadid.

PENDAHULUAN

Keberadaan institusi pendidikan besar berbasis pesantren seperti Universitas Nurul Jadid (UNUJA) di Paiton, Probolinggo, tidak hanya berfungsi sebagai pusat transmisi keilmuan dan nilai-nilai religius, tetapi juga berperan sebagai poros utama penggerak ekonomi kerakyatan di wilayah sekitarnya (Abdul et al., 2018). Secara sosiologis dan ekonomis, konsentrasi ribuan santri dan mahasiswa di satu titik geografis menciptakan sebuah ekosistem pasar yang sangat menjanjikan bagi pelaku usaha informal (S. Pentanurbowo, 2025). Kondisi ini memicu munculnya banyak pedagang kecil di pinggir kampus, mulai dari pedagang kaki lima yang menjual berbagai makanan khas mahasiswa, gerobak-gerobak jajanan di sepanjang bahu jalan, hingga lapak-lapak sederhana yang menyediakan kebutuhan harian santri secara cepat (Dewinta & Warlina, 2020). Bagi para pedagang kecil yang menempati ruang-ruang strategis di pinggir jalan utama kampus ini, kehadiran sivitas akademika adalah denyut nadi utama yang menjamin perputaran modal dan keberlangsungan pendapatan harian mereka (Nayma & Chirsna, n.d. 2025).

Di sekitar Universitas Nurul Jadid, aktivitas ekonomi masyarakat, khususnya pedagang kecil yang berada di pinggir wilayah kampus, sangat bergantung pada keberadaan santri dan mahasiswa sebagai konsumen utama (Hidayati, 2022). Namun, di balik potensi ekonomi yang besar tersebut, terdapat sebuah kerentanan sistemik yang melekat pada model bisnis di lingkungan pendidikan, yaitu ketergantungan yang ekstrem terhadap kalender akademik (Hermawan et al., 2025). Berbeda dengan pasar umum yang stabil, pedagang di sekitar UNUJA menghadapi siklus "pasang-surut" musiman yang kontras. Tingginya ketergantungan ini dipicu oleh besarnya potensi pasar dari perilaku konsumtif mahasiswa yang didorong oleh gaya hidup digital dan kemudahan transaksi seperti fitur paylater (Siddiqi & Sari, 2025). Terdapat masa "panen" di mana pendapatan mencapai puncaknya (saat perkuliahan aktif dan kegiatan pesantren padat), namun terdapat pula masa "paceklik" musiman yang terjadi saat libur santri dan mahasiswa. Selama periode liburan yang bisa berlangsung antara dua minggu dan dua bulan, lingkungan sekitar universitas yang biasanya hiruk-pikuk berubah menjadi sepi secara mendadak (Santoso & Santosa, 2020).

Fenomena ini menciptakan guncangan ekonomi yang signifikan, di mana volume penjualan bisa merosot hingga titik terendah, memutus rantai pendapatan yang selama ini menjadi sandaran hidup pedagang (Hartini, 2024). Masa libur akademik ini sejatinya merupakan bentuk krisis pendapatan periodik. Sebagian besar pedagang kecil di area tersebut beroperasi dengan

skala modal yang terbatas dan sering kali menerapkan pola manajemen keuangan rumah tangga yang menyatu dengan modal usaha (household economy) (Putri, 2025). Ketika arus kas dari penjualan terhenti akibat ketiadaan konsumen utama (santri dan mahasiswa), pedagang dihadapkan pada ancaman nyata terhadap keberlangsungan hidup keluarga dan eksistensi unit usahanya (Kurniawati, 2022). Dilema muncul antara tetap membuka usaha dengan risiko kerugian operasional (biaya listrik, sewa tempat, dan kerusakan stok barang) dan menutup usaha sementara yang berarti kehilangan pemasukan sama sekali (Fauzi, 2026). Situasi ini menuntut adanya strategi adaptasi yang kuat dan terencana agar mereka mampu melampaui fase sulit tersebut tanpa harus gulung tikar (Rifki et al., 2025).

Strategi adaptasi dalam konteks ini merupakan bentuk resiliensi atau ketangguhan pedagang dalam merespons perubahan eksternal. Berdasarkan literatur mengenai ekonomi kerakyatan, strategi ini dapat dibedah ke dalam tiga kategori utama. Pertama, strategi aktif, di mana pedagang melakukan upaya kreatif untuk mencari sumber pendapatan alternatif (Yusuf, 2019). Hal ini bisa berupa diversifikasi produk yang menasar masyarakat lokal non-mahasiswa (penduduk sekitar), mengubah jam operasional, atau mencari pekerjaan sampingan seperti bertani atau menjadi buruh lepas selama masa libur. Kedua, strategi pasif yang lebih menekankan pada perilaku "ikat pinggang" atau efisiensi pengeluaran. Pedagang akan mengurangi pengeluaran konsumsi rumah tangga secara drastis, mengurangi porsi stok dagangan, atau menggunakan tabungan hasil keuntungan di masa aktif kuliah (Hartini, 2024). Ketiga, strategi jaringan yang mengandalkan modal sosial (social capital). Di lingkungan pesantren yang kental dengan nilai kekeluargaan, pedagang sering kali memanfaatkan jaringan kekerabatan atau solidaritas antarpedagang untuk saling meminjamkan modal atau membantu pemasaran secara kolektif (Firmando, 2021).

Selain aspek strategi konvensional, perkembangan teknologi informasi juga mulai memberikan warna baru pada cara pedagang di sekitar UNUJA beradaptasi (Hidayah, 2023). Namun, kemampuan adaptasi ini tidaklah seragam. Perbedaan tingkat pendidikan, jumlah modal, pengalaman berdagang, dan akses informasi menciptakan variasi dalam cara setiap pedagang bertahan hidup (Nikmah, 2025). Ada yang mampu bertransformasi dengan cepat, namun ada pula yang hanya bisa pasrah menunggu masa aktif kuliah tiba kembali.

Meneliti fenomena ini di Universitas Nurul Jadid menjadi sangat menarik karena terdapat irisan antara logika ekonomi bertahan hidup dan nilai-nilai lokal pesantren (Dimiati, 2025). Bagaimana para pedagang memaknai masa sepi sebagai bagian dari takdir, namun tetap berikhtiar secara strategis adalah inti dari dinamika ekonomi informal (Mukhaer, 2024). Penelitian ini bertujuan untuk membedah secara mendalam dan deskriptif mengenai mekanisme bertahan yang digunakan oleh pedagang kecil, sehingga dapat ditemukan sebuah pola adaptasi yang efektif yang mungkin bisa menjadi model bagi pelaku usaha kecil di lingkungan institusi pendidikan lainnya (Habibah., 2021)

METODE

Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian fenomenologi. Pendekatan kualitatif dipakai karena peneliti ingin melihat langsung kondisi nyata di lapangan dan memahami masalah sosial ini secara mendalam. Sementara itu, fenomenologi dipilih karena peneliti ingin mengulik "pengalaman hidup" yang dirasakan langsung oleh para pedagang kecil di sekitar Universitas Nurul Jadid (UNUJA). Peneliti ingin tahu bagaimana perasaan, isi hati, dan jalan pikiran para pedagang ini saat menghadapi masa-masa sepi ketika santri dan mahasiswa sedang libur khidmah atau kuliah. Dari sana, peneliti bisa memahami bagaimana prosesnya sampai mereka menemukan cara atau strategi unik untuk bisa bertahan hidup dan menjaga agar modal dagang mereka tidak habis.

Lokasi Penelitian dan Tempat Wawancara

Penelitian ini dilakukan di kawasan sekitar Universitas Nurul Jadid (UNUJA) yang berada di Kecamatan Paiton, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur. Wilayah ini sengaja dipilih karena punya keunikan tersendiri, di mana hidup mati usaha para pedagang di sana sangat bergantung pada ada atau tidaknya santri dan mahasiswa di dalam kampus. Untuk tempat wawancaranya sendiri, peneliti tidak mengundang pedagang ke tempat formal, melainkan langsung mendatangi lapak sederhana mereka, gerobak-gerobak kaki lima di pinggir jalan masuk kampus, atau warung makan mereka yang berada di sekitar permukiman warga tempat santri dan mahasiswa biasa jajan. Wawancara di tempat jualan ini sengaja dilakukan agar suasananya terasa santai dan alami, sehingga para pedagang bisa bercerita dengan jujur, nyaman, dan mengalir tanpa merasa sedang diuji.

Informan Penelitian

Dalam penelitian kualitatif berbasis fenomenologi ini, pengungkapan pengalaman hidup pelaku usaha memerlukan informan yang mengalami langsung fenomena yang diteliti. Penentuan informan dilakukan menggunakan teknik purposive sampling (sampel tujuan), di mana informan dipilih berdasarkan kriteria tertentu yang sesuai dengan tujuan penelitian. Kriteria informan dalam penelitian ini meliputi:

- Pedagang kecil yang memiliki lapak atau gerobak di sekitar wilayah Universitas Nurul Jadid.
- Menggantungkan pendapatan utamanya dari konsumen kalangan santri dan mahasiswa.
- Telah menjalankan usahanya minimal 1 tahun, sehingga telah mengalami siklus penuh pergantian masa aktif dan masa libur akademik.

Dalam penelitian fenomenologi, informan dipilih karena dianggap memiliki pengalaman langsung terhadap fenomena yang diteliti sehingga mampu memberikan informasi yang mendalam sesuai fokus penelitian.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi.

- a. Wawancara
Peneliti melakukan wawancara mendalam terhadap pedagang kecil di area kampus berupa obrolan santai yang mengalir langsung di lapak jualan para pedagang. Melalui obrolan ini, peneliti menggali sedalam mungkin mengenai penurunan pendapatan yang mereka rasakan, kendala paling berat selama masa liburan, hingga taktik mereka dalam menghemat pengeluaran dapur dan memutar modal usaha.
- b. Observasi
Peneliti melakukan observasi lapangan dengan mengamati langsung perubahan situasi di sebelah kampus UNUJA. Peneliti melihat seberapa sepi suasana jalanan di sekitar kampus saat santri libur, serta memantau kondisi fisik lapak para pedagang, apakah mereka mengurangi porsi dagangan, mengubah jam buka menjadi lebih pendek, atau bahkan memilih tutup total.
- c. Dokumentasi
Peneliti menggunakan teknik dokumentasi untuk mengumpulkan bukti fisik pendukung yang valid. Dokumen ini berupa rekaman suara selama proses wawancara, foto-foto suasana sepi di lapak informan, serta salinan kalender akademik dari pihak kampus untuk memastikan ketepatan waktu masa libur tersebut.

Data dan Sumber Data

Data yang dicari dalam penelitian ini berfokus pada cerita, keluh kesah, tindakan, dan cara pandang para pedagang dalam menyikapi masa libur akademik yang sepi. Sumber data ini dibagi menjadi dua jenis, yaitu data primer dan data sekunder.

- a. Data primer adalah data utama yang diambil langsung oleh peneliti dari sumbernya lewat obrolan mendalam dan pengamatan di lapangan. Isinya berupa rekaman atau ketikan hasil wawancara mengenai nasib keuangan dan taktik bertahan para pedagang, serta catatan pengamatan peneliti tentang seberapa sepi lapak mereka atau apakah ada yang beralih profesi sementara waktu.
- b. Data sekunder adalah data pendukung yang diambil dari dokumen yang sudah ada, seperti jadwal kalender akademik libur santri dan mahasiswa UNUJA.

Analisis Data

Proses mengolah dan menganalisis data dalam penelitian ini dilakukan sejak peneliti mulai mengobrol di lapangan sampai semua data terkumpul. Cara analisisnya mengikuti langkah-langkah urut untuk mengupas tuntas pengalaman para pedagang.

- a. Langkah pertama adalah mendengarkan dan menyetik ulang semua hasil rekaman wawancara, lalu menganggap semua cerita pedagang itu penting tanpa membedakan-bedakannya atau memasukkan opini pribadi peneliti.
- b. Langkah kedua adalah menggambarkan secara jelas apa saja kesulitan nyata yang dialami pedagang saat omzet mereka turun drastis.
- c. Langkah ketiga adalah mencari tahu mengapa mereka mengambil cara bertahan tersebut dengan melihat modal mereka yang pas-pasan atau kebutuhan keluarga yang mendesak.
- d. Langkah terakhir adalah menyatukan semua gambaran tadi untuk mengambil satu kesimpulan utuh mengenai inti dari perjuangan hidup para pedagang kecil di sekitar UNUJA agar tetap bisa mempertahankan kebutuhan sehari-hari dan berdagang kembali setelah masa liburan usai.

Teknik Pengecekan Keabsahan Data (Triangulasi)

Supaya hasil penelitian ini jujur, tepercaya, dan tidak asal tebak, peneliti menggunakan teknik cek silang yang disebut triangulasi. Ada dua jenis triangulasi yang dipakai, yaitu triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Melalui triangulasi sumber, peneliti mencocokkan cerita dari satu pedagang dengan pedagang lainnya untuk melihat apakah mereka merasakan hal yang sama. Peneliti juga bertanya kepada pedagang atau pihak kampus untuk memastikan kapan waktu sepi itu biasanya terjadi. Sedangkan melalui triangulasi teknik, peneliti menguji kebenaran omongan pedagang dengan cara yang berbeda. Jadi, peneliti tidak cuma percaya begitu saja dengan apa yang dikatakan pedagang saat wawancara, tetapi peneliti juga membuktikannya lewat pengamatan langsung di lapangan untuk melihat apakah lapaknya memang sepi atau tutup.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Bagian ini menyajikan data lapangan yang diperoleh melalui wawancara mendalam dan observasi langsung terhadap pedagang kecil di sekitar kawasan Universitas Nurul Jadid (UNUJA), Paiton, Probolinggo. Penyajian hasil penelitian ini distrukturkan berdasarkan tiga rumusan masalah utama untuk menggambarkan dinamika resiliensi ekonomi informan saat menghadapi masa libur akademik.

1. Strategi Adaptasi Pedagang Kecil Saat Masa Libur Santri dan Mahasiswa

Berdasarkan wawancara lapangan, masa libur akademik memicu penurunan omzet yang sangat signifikan bagi seluruh informan. Saat mahasiswa aktif, pendapatan harian Ibu Robiatul mencapai ±Rp1.000.000, namun merosot menjadi ±Rp500.000 saat liburan. Penurunan lebih tajam dialami Bapak Yayan yang omzetnya jatuh dari ±Rp1.800.000 menjadi ±Rp900.000. Sementara Ibu Siti Munifah mencatat penurunan dari ±Rp700.000 menjadi ±Rp400.000 per hari. Untuk mempertahankan keberlangsungan hidup dan modal usaha, para pedagang menerapkan bentuk strategi adaptasi yang bervariasi (Sarastika et al., 2024):

- a. Ibu Robiatul: Tetap membuka lapak di sekitar kampus selama masih ada aktivitas mahasiswa, namun dengan kebijakan memangkas porsi dagangan secara drastis agar tidak merugi. Ia melakukan diferensiasi produk dengan menambahkan menu baru dan beralih fokus menjual ikan matang. Ketika libur total (seperti bulan Ramadan), ia menutup lapak kampus sepenuhnya dan beralih fokus menjual ikan. Dari sisi perputaran modal, ia memanfaatkan pendapatan hari sebelumnya dan, jika mendesak, ia memanfaatkan strategi jaringan informal dengan berutang bahan baku kepada pemasok yang langsung dilunasi begitu mendapat pemasukan (M. Maharani, 2025).
- b. Bapak Yayan Abdul Razak: Mengadopsi strategi adaptasi aktif spasial. Ketika kampus sepi, ia memindahkan aktivitas usahanya ke rumah agar tetap mendapatkan pemasukan. Jika pesantren libur pendek (seperti libur Maulid), ia memilih libur berjualan selama 3 hari. Namun, ketika libur total panjang tiba, ia memilih pulang kampung untuk bekerja serabutan demi mengamankan arus kas keluarga. Untuk permodalan, ia mengandalkan dana cadangan (saving strategy) yang dikumpulkan dari masa aktif kuliah dan enggan berutang.
- c. Ibu Siti Munifah memilih strategi pasif dan defensif. Karena produknya (Jihu) sangat bergantung pada konsumsi santri dan mahasiswa, ia memilih menutup total usahanya selama masa liburan. Ia tidak memiliki pekerjaan sampingan lain, sehingga pemenuhan kebutuhan domestik dialihkan sepenuhnya pada pendapatan suami yang bekerja. Keberlangsungan modal untuk masa pasca-libur dipertahankan murni melalui uang tabungan pribadi dari hasil keuntungan masa aktif.

2. Kendala yang Dihadapi dalam Menjalankan Strategi Adaptasi

Proses penyesuaian diri para pedagang informal tidak luput dari berbagai hambatan struktural maupun operasional (Rifki et al., 2025):

- a. Stagnasi Pemasukan dan Modal yang Mandek: Kendala paling mendasar yang dirasakan secara serempak oleh Ibu Robiatul, Bapak Yayan, dan Ibu Siti Munifah adalah penurunan drastis hingga ketiadaan pemasukan harian. Arus kas yang mandek membuat mereka kesulitan membagi porsi antara kebutuhan konsumsi rumah tangga dan uang yang harus diputar kembali menjadi modal dasar (Widhiastuti, 2024).
- b. Karakteristik Bahan Baku yang Mudah Basi: Bagi pelaku usaha sektor kuliner seperti Bapak Yayan dan Ibu Siti Munifah, sifat produk yang tidak tahan lama menjadi ancaman yang menakutkan. Bapak Yayan mengungkapkan rasa ruginya karena bahan dagangan sering kali rusak atau basi sebelum sempat terjual akibat berkurangnya volume pembeli secara ekstrem. Hal serupa dirasakan Ibu Munifah, di mana sepi pembeli otomatis menjadi risiko kerugian nyata karena bahan baku Jihu tidak dapat disimpan dalam jangka waktu panjang.
- c. Beban Retribusi Konstan di Masa Sepi: Meskipun para pedagang beroperasi menggunakan gerobak pribadi dan tidak diwajibkan membayar sewa tempat tahunan yang mahal di pinggir jalan kampus, mereka tetap dihadapkan pada pengeluaran wajib harian. Setiap harinya, para pedagang tetap dikenakan biaya penarikan retribusi sebesar Rp5.000 untuk keperluan kebersihan, pengelolaan air, dan fasilitas lainnya. Di masa aktif, nominal ini tentu tidak terasa, namun di masa libur yang sepi, penarikan konstan ini menjadi beban pengeluaran yang menambah daftar kesulitan operasional mereka.
- d. Kegagalan dan Keterbatasan Adopsi Pasar Digital (Online): Ekosistem digital yang diharapkan mampu menjadi jembatan penyelamat di masa sepi ternyata belum bisa diandalkan oleh para pedagang tradisional ini. Ibu Robiatul dan Ibu Siti Munifah mengaku sama sekali tidak pernah menyentuh atau memanfaatkan media jualan online. Ibu Robiatul hanya bergerak secara pasif melayani sistem pesan-antar apabila ada tetangga atau pelanggan yang menghubunginya secara personal lewat telepon. Di sisi lain, Bapak Yayan sebenarnya telah mencoba melakukan inovasi dengan berjualan secara online dan menyediakan layanan delivery. Namun, kendala yang dihadapinya adalah volume transaksi yang sangat minim. Ia mengeluhkan bahwa basis pelanggan lewat jalur online jauh lebih sedikit dan tidak sebanding jika dibandingkan dengan metode konvensional di mana konsumen datang langsung ke lapak fisik (Ichsan et al., 2020).

3. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Keberhasilan atau Kegagalan Strategi Adaptasi
Ada pedagang yang mampu bertahan bertahun-tahun melewati siklus sepi, namun ada pula yang rentan terhadap kebangkrutan. Perbedaan ini dipengaruhi oleh kombinasi faktor internal dan eksternal (Wahyudin, 2025) sebagai berikut:
 - a. Keberhasilan strategi adaptasi sangat ditentukan oleh seberapa besar ketergantungan pedagang pada mahasiswa (Kornelia, 2024). Ibu Siti Munifah mengalami kegagalan adaptasi jualan di masa libur karena profil usahanya murni 100% mengandalkan mahasiswa dan santri tanpa memiliki basis pelanggan lokal dari warga sekitar. Sebaliknya, Ibu Robiatul dan Bapak Yayan memiliki ketahanan ekstra karena mereka berhasil merangkul dan memiliki langganan tetap dari warga sekitar atau masyarakat luar yang tidak terikat pada kalender akademik kampus.
 - b. Ketika ditanya mengenai rahasia mengapa mereka mampu bertahan bertahun-tahun menghadapi hantaman musim sepi, jawaban para informan mengerucut pada satu titik realitas sosial: adanya kebutuhan keluarga yang harus dipenuhi. Desakan ekonomi rumah tangga, biaya hidup anak, dan tanggung jawab domestik bertindak sebagai pendorong internal yang kuat, memaksa mereka untuk membuang rasa lelah, tetap memutar otak, dan menolak untuk gulung tikar (IndriyanI, 2024).
 - c. Bapak Yayan memaparkan kunci keberhasilan adaptasi dari sudut pandang manajerial mikro. Menurutnya, pedagang yang kuat bertahan adalah mereka yang senantiasa menjaga cita rasa produk, membuka diri untuk memperbaiki setiap kekurangan, rajin menambah variasi menu atau varian baru agar konsumen tidak bosan, serta menjaga etika pelayanan yang ramah. Aspek kualitas inilah yang mengikat loyalitas pelanggan bahkan di masa sepi.
 - d. Faktor eksternal dari pihak otoritas institusi turut mewarnai jalannya adaptasi pedagang (Rifai, 2026). Dari sisi regulasi penataan ruang, Bapak Yayan memberikan catatan positif bahwa pihak kampus/pesantren kini telah menyediakan tempat khusus bagi para pedagang agar dapat berjualan dengan rapi dan tidak mengganggu ketertiban lalu lintas jalan raya. Namun, dari aspek ekonomi-finansial, seluruh pedagang memberikan kesaksian serupa bahwa tidak ada bantuan modal, kelonggaran biaya, ataupun potongan retribusi yang diberikan oleh pihak kampus maupun pesantren di kala musim libur yang sepi melanda.

Pembahasan

1. Analisis Strategi Adaptasi
Berdasarkan temuan lapangan, strategi yang diterapkan oleh pedagang kecil di sekitar Universitas Nurul Jadid menunjukkan kesesuaian dengan teori strategi adaptasi masyarakat ekonomi rentan yang dikemukakan oleh Cassandra Kristella (2025), yaitu pembagian strategi ke dalam bentuk aktif, pasif, dan jaringan. Secara teoritis, strategi aktif terlihat jelas pada tindakan Bapak Yayan dan Ibu Robiatul. Bapak Yayan melakukan adaptasi aktif spasial dengan memindahkan lokasi usahanya ke rumah dan mengambil pekerjaan serabutan saat libur panjang tiba. Langkah ini sejalan dengan pendapat (Yusuf, 2019) yang menyatakan bahwa strategi aktif melibatkan upaya kreatif mencari sumber pendapatan alternatif di luar usaha utama. Sementara itu, Ibu Robiatul melakukan diferensiasi produk dengan mengubah fokus penjualan menjadi menu ikan matang yang menyasar konsumen non-mahasiswa (warga lokal). Hal ini membuktikan bahwa perluasan target konsumen dan adaptasi produk mampu meminimalisir risiko ketergantungan pada satu segmen pasar saja (Hariandja, 2025).
Sebaliknya, strategi pasif tercermin secara ekstrem pada pola bertahan Ibu Siti Munifah. Tindakan menutup total usaha Jihu dan menerapkan perilaku "ikat pinggang" (mengandalkan pendapatan tunggal suami serta menggunakan tabungan hasil keuntungan masa aktif) merupakan bentuk adaptasi defensif. Menurut Hartini (2024), strategi pasif lebih menekankan pada efisiensi pengeluaran dan pemanfaatan cadangan internal daripada mencari peluang baru. Pola ini menunjukkan tingkat kerentanan yang lebih tinggi karena jika masa libur akademik berlangsung lebih lama dari perkiraan, cadangan modal mereka terancam habis untuk konsumsi domestik.
Dalam konteks strategi jaringan, modal sosial (social capital) memegang peranan penting di lingkungan berbasis pesantren ini (Mukhyar, 2025). Hal ini ditunjukkan oleh Ibu Robiatul yang memanfaatkan jaringan kepercayaan informal dengan pemasok bahan baku (berutang bahan baku yang dibayar setelah mendapat pemasukan harian). Hubungan kekeluargaan dan saling percaya ini menjadi jaring pengaman sosial yang menjaga unit usahanya tetap bergerak tanpa hambatan likuiditas yang kaku (Wahyudin, 2025).
2. Kendala yang dihadapi dalam menjalankan strategi adaptasi
Hasil penelitian ini memperkuat teori bahwa aktivitas ekonomi di sekitar lembaga pendidikan memiliki pola ekosistem yang rapuh karena sangat terikat pada kalender akademik, sebagaimana dikemukakan oleh Valentino (2025). Ketika ribuan santri dan mahasiswa UNUJA pulang ke daerah asal, wilayah sekitar kampus mengalami de-eskalasi ekonomi secara mendadak.
Kerentanan ini diperparah oleh karakteristik usaha para informan yang berskala mikro dengan modal terbatas. Temuan bahwa manajemen keuangan rumah tangga bercampur dengan modal usaha (household economy) menyulitkan pedagang untuk melakukan investasi jangka panjang atau melakukan digitalisasi usaha secara masif (Yudianto, 2025). Hambatan operasional seperti sifat bahan baku makanan yang mudah basi dan beban retribusi kebersihan harian konstan sebesar Rp5.000 menjadi faktor pengurang keuntungan yang nyata di masa sepi.

Ketidakmampuan mengadopsi pasar digital (seperti yang dialami Ibu Robiatul dan Ibu Siti Munifah) atau minimnya volume transaksi online yang dirasakan Bapak Yayan mengindikasikan adanya digital gap (kesenjangan digital) pada sektor informal pedesaan. Platform digital yang seharusnya menjadi solusi tanpa batas geografis belum mampu menggantikan kehadiran fisik mahasiswa dan santri sebagai konsumen utama (Idris & Sulis Rokhmawanto, 2021).

3. Faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan atau kegagalan strategi adaptasi
Keberhasilan atau kegagalan pedagang dalam mempertahankan eksistensi usahanya secara bertahun-tahun di sekitar UNUJA dipengaruhi oleh keseimbangan antara faktor pendorong internal (internal drivers) dan faktor pengondisi eksternal (external conditioners).
Secara internal, desakan ekonomi rumah tangga menjadi motivasi utama pedagang untuk menolak menyerah (Ridha, 2022). Dari sudut pandang manajerial, konsistensi kualitas rasa, keramahan pelayanan, dan inovasi menu (seperti yang diterapkan Bapak Yayan) menjadi kunci keberhasilan mempertahankan pelanggan lokal. Hal ini membuktikan teori (Ma'arif, 2013) bahwa selain lokasi strategis, kualitas produk dan manajemen situasi pasar yang dinamis sangat memengaruhi tingkat pendapatan usaha.
Secara eksternal, dukungan ruang dari pihak kampus/pesantren melalui penataan lapak yang rapi memberikan stabilitas tempat usaha. Namun, ketiadaan kebijakan afirmasi ekonomi seperti pembebasan retribusi atau bantuan modal di masa libur menunjukkan bahwa pedagang kecil ini bergerak murni secara mandiri (bersifat self-reliant) dalam menghadapi krisis pendapatan musiman. Ketahanan mereka murni dibentuk oleh pengalaman melintasi siklus tahunan, sehingga membentuk pola adaptasi yang terpolarisasi antara pedagang yang adaptif-kreatif (aktif) dan pedagang yang pasrah-menunggu (pasif).
4. Pembuktian Keabsahan Data Melalui Triangulasi
 - a. Triangulasi Sumber: Peneliti membandingkan secara saksama kesaksian dari ketiga informan yang berbeda latar belakang dan jenis dagangan. Hasil penyilangan data menunjukkan adanya konsistensi informasi yang mutlak mengenai pungutan retribusi harian kebersihan sebesar Rp5.000 dan ketiadaan bantuan dana ataupun potongan biaya dari pihak kampus/pesantren selama musim liburan. Kesamaan pengakuan dari tiga sumber berbeda ini menegaskan bahwa data yang disajikan adalah fakta objektif di lapangan.
 - b. Triangulasi Teknik: Peneliti menguji kesesuaian antara data hasil wawancara mendalam dengan teknik observasi langsung dan dokumentasi lapangan. Pengakuan Ibu Siti Munifah yang menutup total usahanya serta penurunan Ibu Robiatul yang memotong porsi jualan secara drastis terbukti valid saat peneliti melakukan pengamatan langsung di lapangan. Peneliti mendokumentasikan secara visual kelengangan jalanan di sekitar gerbang UNUJA serta penutupan fisik beberapa gerobak pedagang kaki lima selama masa libur santri. Sinkronisasi antara apa yang dikatakan informan dengan apa yang dilihat dan didokumentasikan oleh peneliti memperkuat derajat kepercayaan (credibility) hasil penelitian ini.

KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi adaptasi pedagang kecil di sekitar Universitas Nurul Jadid saat libur akademik terbagi menjadi tiga bentuk, yaitu strategi aktif (pindah lokasi jualan atau diversifikasi produk untuk warga lokal), strategi pasif (menutup total usaha dan menghemat pengeluaran domestik), serta strategi jaringan (memanfaatkan modal sosial dengan berutang bahan baku ke pemasok). Dalam menerapkan strategi tersebut, pedagang menghadapi kendala berat seperti penurunan omzet drastis yang mengacaukan perputaran modal, bahan baku kuliner yang mudah basi, beban retribusi harian konstan sebesar Rp5.000, serta kesenjangan digital yang membuat pemasaran *online* tidak efektif. Keberhasilan atau kegagalan adaptasi ini pada akhirnya ditentukan oleh kemampuan pedagang merangkul konsumen non-mahasiswa, desakan kebutuhan ekonomi keluarga sebagai motivator utama, serta kualitas rasa dan pelayanan; sementara dari pihak kampus/pesantren tidak memberikan bantuan modal atau dispensasi biaya, sehingga ketahanan pedagang murni bersifat mandiri (*self-reliant*) dalam menghadapi siklus pakeklik musiman ini.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat-Nya sehingga penulisan makalah penelitian kualitatif ini dapat diselesaikan dengan baik. Penulis menyampaikan terima kasih yang tulus kepada Bapak Moh. Fakhri Siddiqi, M.Akun., selaku dosen pengampu mata kuliah "Metode Penelitian Kualitatif" Universitas Nurul Jadid atas bimbingan dan ilmu berharga yang diberikan selama penyusunan makalah ini. Apresiasi tinggi juga disampaikan kepada pimpinan beserta civitas akademika Universitas Nurul Jadid yang telah mendukung dan memberikan ruang akademis bagi pelaksanaan riset ini. Secara khusus, terima kasih mendalam penulis tujukan kepada para informan pedagang kecil di sekitar kawasan kampus termasuk Ibu Robiatul, Bapak Yayan Abdul Razak, dan Ibu Siti Munifah yang telah bersedia meluangkan waktu serta berbagi pengalaman hidup yang sangat bernilai bagi pemenuhan data penelitian. Terakhir, terima kasih kepada kedua orang tua, keluarga, serta

rekan-rekan kelompok Program Studi Ekonomi angkatan 2024 atas segala doa, dukungan moral, maupun kerja sama solid yang diberikan hingga seluruh tahapan penelitian ini dapat terlaksana dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul, K. H., Zaini, W., & Pengembangan, D. A. N. (2018). *Kh. abdul wahid zaini dan pengembangan pondok pesantren nurul jadid paiton probolinggo*.
- Airlangga, U. (2025). *DINAMIKA PERTUMBUHAN UMKM DAN PERDAGANGAN INFORMAL DALAM MEMENUHI KEBUTUHAN LOKAL SERTA LINTAS BATAS : KENDALA AKSES MODAL DAN PASAR*. 3(5), 350–359.
- Astriyani, R. (2024). Pengaruh Lokasi, Modal, Kemampuan Usaha terhadap Keberhasilan Usaha. *Jurnal Kewirausahaan Dan Multi Talenta*, 2(2), 59–69.
- Azari, M., & Wiranengsih, W. (2022). Jaringan sosial pedagang dalam mempertahankan usaha pada masa pandemi di kawasan Jembatan Siti Nurbaya. *Jurnal Perspektif*, 5(3), 404–412.
- CASANDRA KRISTELLA, S. (2025). *STRATEGI BERTAHAN HIDUP MAHASISWA DARI KELUARGA MISKIN: STUDI PADA MAHASISWA UNIVERSITAS LAMPUNG*.
- Dewinta, D., & Warlina, L. (2020). Jurnal Wilayah Dan Kota Maritim. *Jurnal Wilayah Dan Kota*, 07(01), 27–34. <https://ojs.unikom.ac.id/index.php/wilayahkota/article/view/4747>
- Erika, N. (2026). *DAMPAK KEBERADAAN UKM MOMENT TERHADAP KEBERLANGSUNGAN EKONOMI PEDAGANG NON-PANGAN PASAR TRADISIONAL: ANALISIS STRUKTURASI SOSIAL DI KECAMATAN SIDOMULYO LAMPUNG SELATAN*.
- Firdausa, R. A., & Arianti, F. (2012). *Pengaruh modal awal, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang kios di pasar Bintoro Demak*. Fakultas Ekonomika dan Bisnis.
- Hariandja, E. S. (2025). *Pemasaran Strategik: Analisis Pelanggan, Pesaing, Pasar, dan Lingkungan*. Penerbit Nem.
- Hartini, S. (2024). *Analisis dampak fluktuasi harga sembako terhadap pendapatan pedagang dalam perspektif ekonomi islam*.
- Hermawan, N., Agus, H., & Cikarang, S. (2025). *Membangun Mindset Kewirausahaan Inklusif: Strategi Pendidikan Vokasi dalam Menjawab Kesenjangan Sosial dan Building an Inclusive Entrepreneurship Mindset : Vocational Education Strategies in Addressing Social and Economic Disparities*. 76.
- Hidayati, D. A. (2022). STRATEGI BERTAHAN HIDUP PEDAGANG PASAR TRADISIONAL DI MASA PANDEMI COVID-19: Studi pada Pedagang Kecil di Pasar Koga, Kecamatan Kedaton Kota Bandar Lampung. *SOSIOLOGI: Jurnal Ilmiah Kajian Ilmu Sosial Dan Budaya*, 24(1), 39–56.
- Ichsan, R. N., Se, M. M., Sarman Sinaga, S. E., & Lukman Nasution, S. E. I. (2020). *Penyelesaian Masalah Bisnis Dalam Transaksi Elektronik (E-Commerce)*. CV. Sentosa Deli Mandiri.
- Idris, F., & Sulis Rokhmawanto, M. S. I. (2021). *STRATEGI MARKETING DALAM MEMPERTAHANKAN EKSISTENSI KEBERADAANNYA DI ERA 4.0 (Study Kasus di Pondok Pesantren Husnul Hidayah)*. Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama (IAINU) Kebumen.
- IndriyanI, R. P. (2024). *Motivasi Perempuan Bekerja Terhadap Kesejahteraan Keluarga Di Desa Pekalongan Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah*. IAIN Metro.
- Kornelia, A. G. (2024). *Strategi Pedagang Kaki Lima dalam Mempertahankan Eksistensi dan Memenuhi Kebutuhan Keluarganya (Studi pada Pedagang Kaki Lima di Pasar Untung Suropati, Kota Bandar Lampung)*.
- Kurniawati, F. (2022). *Analisis strategi bertahan hidup pedagang kaki lima (pkl) di pasar dolopo kelurahan bangunsari kecamatan dolopo*.
- Ma'arif, S. (2013). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar bandarjo ungaran kabupaten semarang. *Economics Development Analysis Journal*, 2(2), 1–8.
- Maharani, M. (2025). *ENTREPRENEUR DAN NETWORK DALAM PERTUMBUHAN UMKM (Studi Kasus Usaha Pabrik Tahu di Desa Lubuk Sahung Seluma)*. UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu.
- Maharani, T., Farida, D., Novita, Y., & Sari, W. P. (2025). ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI DAYA TAHAN (RESILIENSI) UMKM DALAM SITUASI EKONOMI TIDAK STABIL. *Journal Education, Sociology and Law*, 1(4), 1374–1383.
- Mukhyar, M. (2025). Pengembangan Model Entrepreneurship Modal Sosial di Pesantren Darul Fatah Sendayan Kampar. *Prosiding Keislaman Dan Sains*, 1(1), 207–220.
- November, N., Zahro, Y. F., Nikmah, N., Maulidy, A., Najma, S., & Aulia, N. (2025). *Scripta Humanika : Jurnal Sosial Humaniora dan Pendidikan Resiliensi Pedagang pada Pantai Tirang dalam Menghadapi Ketidakpastian Ekonomi dan Tantangan Lingkungan*. 1(2).
- Pentanurbowo, S. (2025). *DINAMIKA PERTUMBUHAN UMKM DAN PERDAGANGAN INFORMAL DALAM MEMENUHI KEBUTUHAN LOKAL SERTA LINTAS BATAS: KENDALA AKSES MODAL DAN PASAR. JEBIMAN: Jurnal Ekonomi, Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi*, 3(5), 350–359.
- Ridha, M. R. (2022). *Jangan Takut merjadi Janda: kisah Pedagang Sukses di Sidrap*. Rayhan Intermedia.
- Rifai, S. (2026). *Strategi Adaptasi Pedagang Pasar Tradisional dalam Menghadapi Persaingan Dengan E-Commerce (Studi Kasus Pasar Seputih Surabaya Lampung Tengah)*. UIN Jurai Siwo Lampung.
- Rifki, M., Baruadi, Z., Hatu, R. A., & Ibrahim, R. (2025). *Adaptasi Sosial Bagi Pelaku UMKM : Studi di Kelurahan Buladu , Kecamatan Kota Barat , Kota Gorontalo Social Adaptation for MSME actors : A study in Buladu , West City District , Gorontalo City*. 2(4), 294–304.

- Safitri, N. L. (2022). Implementasi Aplikasi E-Bekal dalam Mengatasi Perilaku Israf dan Tabdzir Pada Pola Konsumsi Santriwati di Pondok Pesantren Nurul Jadid Paiton Probolinggo. *Universitas Islam Negeri (UIN) Kiai Haji Achmad Siddiq (KHAS) Jember*.
- Sarastika, T., Kurniawan, T., Saraswati, Y., & Rahayuningrum, S. T. (2024). Pilihan Rasional Strategi Bertahan Hidup Pedagang Dini Hari Pasar Bitingan Kabupaten Kudus. *Jurnal Socius: Journal of Sociology Research and Education*, 11(2), 108–119.
- Setiaji, K., & Fatuniah, A. L. (2018). Pengaruh modal, lama usaha dan lokasi terhadap pendapatan pedagang pasar pasca relokasi. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Bisnis (JPEB)*, 6(1), 1–14.
- Siddiqi, M. F., & Sari, E. N. (2025). Pengaruh Literasi Keuangan dan Gaya hidup terhadap Perilaku Konsumtif Pengguna Shopee Paylater bagi Mahasiswa Fakultas Sosial dan Humaniora Universitas Nurul Jadid. 4(3), 3597–3603.
- SUCI, H. (2024). ANALISIS DAMPAK FLUKTUASI HARGA SEMBAKO TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada Pedagang Sembako Di Pasar Jatimulyo Kecamatan Jati Agung Lampung Selatan). UIN Raden Intan Lampung.
- Syafiuddin, A. (2025). Persaingan Usaha di Tingkat Lokal: Tantangan Dan Peluang Bagi Pengusaha Kecil Dalam Menghadapi Pengusaha Lama. *Jurnal Riset Rumpun Ilmu Sosial, Politik Dan Humaniora*, 4(2), 760–772.
- Valentino, N. V. (2025). Pengaruh Keterlibatan Mahasiswa Dalam Organisasi Terhadap Kemampuan Akademik Mahasiswa Program Studi Pendidikan Geografi Universitas Ivet Semarang. Universitas Ivet.
- Wafa, M. A. (2026). DAMPAK KRISIS EKONOMI TERHADAP KEBERLANJUTAN BISNIS KECIL DAN MENENGAH DI SEKTOR PARIWISATA. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Pengembangan Bisnis*, 1(1).
- Wahyudin, W. (2025). Ketahanan Ekonomi Masyarakat Ciceri Jaya di Masa Pandemi Covid 19. Penerbit A-Empat.
- Weni, Y. (2022). Strategi Adaptasi Pedagang Makanan Ditengah Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Taman Batang Agam, Kecamatan Payakumbuh Barat, Kota Payakumbuh). Universitas Andalas.
- Wibowo, F., Khasanah, A. U., & Putra, F. I. F. S. (2022). Analisis dampak kehadiran pasar modern terhadap kinerja pemasaran pasar tradisional berbasis perspektif pedagang dan konsumen di Kabupaten Wonogiri. *Benefit: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 7(1), 53–65.
- Widhiastuti, S. (2024). *Pengelolaan Perencanaan Keuangan: Strategi Cerdas dan Efektif Mengubah Keuangan Anda*. Mega Press Nusantara.
- Yaqin, A., Lutfillah, L., & Muhtadin, R. (2021). Strategi membangun ekonomi pesantren melalui sentralisasi kebutuhan fashion pada industri konveksi pondok pesantren Nurul Jadid. *Ekonomica Sharia: Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Ekonomi Syariah*, 7(1), 1–16.
- Yudianto, A. (2025). FINANCIAL MANAGEMENT STRATEGY OF CULINARY MSMES IN RESPONDING TO ECONOMIC INSTABILITY: A CASE STUDY IN AMUNTAI SELATAN SUB-DISTRICT. *Journal of Development Administrations Thinking Understand: Public and Business Administration (DATU)*, 2(1), 1–10.
- Yusuf, I. (2019). STRATEGI BERTAHAN HIDUP PEDAGANG PASAR. 7(2), 195–205.