

Dilema Rasionalitas Pedagang Kecil Di Sekitar Kampus Universitas Nurul Jadid: Antara Kenaikan Harga Global Dan Harapan Pelanggan

Tia Mawarda^{1*}, Tari Maulida Aprilianti², Sofiyatul Islamiya³

Ekonomi, Universitas Nurul Jadid

^{1*}tiamawarda26@gmail.com, ²tmaulida240@gmail.com

, ³sofiyatulislamia@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk memahami dampak kenaikan harga global terhadap aktivitas pedagang kecil di sekitar Universitas Nurul Jadid, mengidentifikasi faktor penentu keputusan dalam mempertahankan harga, serta menganalisis bentuk rasionalitas usaha mikro di tengah keterbatasan anggaran mahasiswa. Menggunakan pendekatan kualitatif studi kasus, data dikumpulkan melalui observasi, dokumentasi, serta wawancara mendalam terhadap tiga pedagang kuliner dan tiga mahasiswa selaku pelanggan tetap. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kenaikan harga bahan pokok menekan stabilitas modal harian pedagang. Sebagai respons koping, pedagang menerapkan strategi hibrida berupa pengurangan porsi (downsizing) dan kenaikan harga bertahap demi menjaga sirkulasi perputaran modal tanpa memicu resistensi konsumen. Di sisi lain, mahasiswa merespons dengan pola konsumsi selektif guna menyesuaikan anggaran bulanan (fixed budget) mereka. Keputusan pedagang mempertahankan harga murah tidak hanya didasarkan pada kalkulasi profit, melainkan melekat erat dalam ekonomi moral, kehangatan interaksi relasional, serta modal sosial komunitas yang terwujud dalam loyalitas jangka panjang.

Kata Kunci: Rasionalitas Hibrida, Pedagang Kecil, Ekonomi Moral, Downsizing, Inflasi Global

PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi global dalam beberapa tahun terakhir telah memberikan dampak yang signifikan terhadap kehidupan masyarakat, khususnya pada sektor usaha kecil, seiring dengan meningkatnya dinamika geopolitik, perubahan struktur pasar, serta gangguan pada rantai pasok global (Mishra, Sharma, and Khound 2025). Kenaikan harga bahan pokok, meningkatnya biaya distribusi, fluktuasi harga minyak dunia, serta tekanan inflasi telah menyebabkan berbagai kebutuhan usaha mengalami peningkatan biaya secara signifikan (Kun, Qi, and Nee 2015). Kondisi tersebut juga dirasakan oleh para pedagang kecil di sekitar lingkungan kampus, seperti penjual makanan, minuman, dan pedagang kaki lima yang sebagian besar menggantungkan keberlangsungan usahanya pada aktivitas mahasiswa, dosen, dan sivitas akademika. Keberadaan perguruan tinggi memberikan dampak ekonomi yang signifikan terhadap omzet serta keberlanjutan usaha para pelaku UMKM di sekitar kampus (Anggriani et al. 2024). Sektor usaha mikro kuliner ini menjadi yang paling rentan terdampak karena sensitivitasnya terhadap fluktuasi harga bahan baku harian.

Di tengah kondisi tersebut, pedagang kecil di sekitar kampus berada pada posisi yang dilematis. Di satu sisi, mereka harus mengambil keputusan ekonomi yang rasional agar usaha tetap bertahan, seperti menyesuaikan harga jual, mengurangi ukuran atau porsi produk, melakukan efisiensi penggunaan bahan baku, maupun menekan margin keuntungan agar keberlangsungan usaha tetap terjaga (Saine 2025). Namun di sisi lain, pelaku usaha juga perlu mempertimbangkan kondisi pelanggan, khususnya mahasiswa yang umumnya memiliki keterbatasan anggaran dan cenderung sensitif terhadap harga sehingga menginginkan harga yang tetap terjangkau (Wójcik 2024). Keadaan ini membuat pedagang kecil tidak hanya berorientasi pada perolehan keuntungan semata, tetapi juga mempertimbangkan pentingnya membangun hubungan sosial yang baik serta menjaga loyalitas pelanggan sebagai bagian dari keberlanjutan usaha (Gilboa, Seger-guttmann, and Mimran 2019).

Secara teoretis, ketika biaya operasional meningkat akibat dinamika dan guncangan pasar, pedagang mikro dituntut untuk melakukan berbagai penyesuaian operasional secara taktis guna menjaga keberlangsungan modal dan ketahanan usahanya (Restyani et al. 2026). Ketidakpastian harga pada komoditas pangan yang sensitif mendorong pelaku UMKM untuk menetapkan harga jual berdasarkan perhitungan biaya produksi yang dikeluarkan serta melakukan penyesuaian terhadap ukuran atau porsi produk guna menjaga keberlangsungan usaha dan menutupi biaya operasional harian (Ananda, Azzahra, and Purnamasari 2025). Strategi ini dilakukan agar seluruh biaya produksi dapat tertutupi tanpa mengabaikan kemampuan beli konsumen. Namun, penerapan strategi adaptasi ekonomi yang terlalu agresif sulit dilakukan di lingkungan institusi pendidikan karena pedagang berhadapan dengan konsumen mahasiswa yang umumnya memiliki keterbatasan anggaran bulanan (fixed budget) sehingga cenderung mempertimbangkan kemampuan finansialnya dalam melakukan konsumsi (Susanto 2025). Oleh karena itu, penentuan strategi adaptasi ini memerlukan kalkulasi efisiensi biaya yang sangat ketat agar penetapan Harga Pokok Penjualan (HPP) tetap logis demi kelangsungan usaha tanpa membebani konsumen secara drastis (Siddiqi and Saudah 2026).

Berdasarkan analisis pasar mikro, variabel harga yang stabil terbukti menjadi indikator yang paling sensitif dan dominan dalam memengaruhi keputusan pembelian mahasiswa (Polgan, Chotimah, and Reviews 2023). Tekanan pendapatan yang bersifat kaku sering kali menimbulkan beban emosional yang berat bagi pedagang, sehingga penerapan strategi koping yang berfokus pada penyelesaian masalah maupun pengelolaan emosi menjadi instrumen yang krusial bagi keberlangsungan usaha mereka (Suyasa, Isak, and Priantama 2021). Oleh karena itu, kualitas pelayanan dan kehangatan interaksi relasional tetap dijaga secara optimal oleh pedagang guna mempertahankan loyalitas pelanggan dalam jangka panjang (Rusdiyanto and Sri Suranti 2021). Realitas empiris ini membuktikan bahwa rasionalitas tindakan ekonomi pedagang kecil tidak selalu bersifat utilitarian absolut, melainkan melekat erat (embedded) dalam moral ekonomi dan struktur relasi sosial masyarakat setempat (Ayu et al. n.d.).

Guna menjaga harmoni sosial dan ikatan kekeluargaan, pedagang bersedia mengurangi margin keuntungan pribadi serta menerapkan prinsip *nrimo ing pandum* sebagai mekanisme adaptif untuk menghadapi tekanan ekonomi dan memelihara keharmonisan hubungan sosial (Mutia et al. 2023). Berdasarkan penelusuran terhadap beberapa penelitian terdahulu, sebagian besar kajian dengan tema serupa cenderung lebih menitikberatkan pada strategi bertahan hidup pelaku usaha dalam menghadapi krisis maupun perubahan perilaku konsumen secara umum pada tingkat makro (Hardilawati and Riau 2020). Sementara itu, kajian mendalam mengenai dilema rasionalitas pedagang yang berada di antara tekanan kenaikan harga bahan baku dan tuntutan menjaga keterjangkauan harga bagi mahasiswa pada konteks lokal tertentu masih relatif terbatas. Sebagian besar penelitian sebelumnya lebih banyak menyoroti aspek teknis strategi bertahan UMKM dan penyesuaian harga secara umum, sehingga masih terdapat kekosongan penelitian (research gap) yang perlu dikaji lebih lanjut melalui penelitian ini (Syafitri et al. 2024). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dampak kenaikan harga global, mengidentifikasi faktor-faktor penentu keputusan, serta memetakan bentuk rasionalitas usaha mikro kuliner dalam menentukan strategi usahanya di tengah harapan pelanggan kampus.

METODE

Tahapan Penelitian

Penelitian ini dijalankan menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis studi kasus (case study). Pendekatan ini dipilih untuk mengeksplorasi secara mendalam dan kontekstual mengenai pemaknaan serta pertimbangan sosial-ekonomi pelaku usaha mikro dalam merespons gejolak harga. Penelitian dilaksanakan di kawasan sekitar Kampus Universitas Nurul Jadid, Kecamatan Paiton, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur selama dua bulan penuh, yakni dari Mei hingga Juni 2026. Alur pelaksanaan tahapan penelitian ini digambarkan secara berurutan sebagai berikut:

- Tahap Persiapan: Menyusun pedoman instrumen observasi dan rancangan pertanyaan wawancara semi-terstruktur.
- Tahap Pengumpulan Data: Peneliti turun langsung ke lapangan untuk mengamati dinamika usaha, mendokumentasikan menu, dan mewawancarai informan secara mendalam. Informan utama ditentukan lewat teknik purposive sampling dengan kriteria pedagang mikro aktif, mengalami pembengkakan harga bahan baku, dan memiliki konsumen utama mahasiswa. Informan pendukung melibatkan mahasiswa aktif untuk menguji validitas silang (triangulasi sumber).
- Tahap Analisis Data: Menerapkan model analisis interaktif yang berjalan kontinu meliputi reduksi data lapangan, penyajian data (display) naratif, serta penarikan kesimpulan.

Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Data primer didapatkan dari interaksi wawancara mendalam bersama 3 pedagang kuliner sekitar kampus (Pedagang 1, 2, dan 3) serta 3 mahasiswa pelanggan tetap (Pelanggan 1, 2, dan 3). Data sekunder diperoleh melalui penelusuran buku, dokumen akademis, dan jurnal ilmiah mengenai sosiologi ekonomi, inflasi, dan UMKM. Uji keabsahan data memanfaatkan triangulasi sumber guna mengecek kesesuaian klaim ekonomi antara penuturan pedagang di hulu dan pengamatan mahasiswa di hilir. pada Tabel 1 dan Tabel 2.

Tabel 1.

Nama	Nomor
Penjual cireng	1
Kedai mama Rera	2
Jajanan mam zee	3

Tabel 2.

Nama	Nomor
Dwi Ratna	1
Adelia	2
Angelina	3

HASIL DAN PEMBAHASAN.

Hasil Penelitian

1. Dampak Inflasi terhadap Strategi Pedagang dan Perilaku Mahasiswa

Wawancara mendalam mengungkap bahwa lonjakan harga bahan baku di pasar grosir telah menekan ruang gerak modal harian pedagang. Menghadapi situasi ini, penyesuaian taktis yang diambil pedagang terbagi menjadi dua skema, yakni downsizing porsi dan penyesuaian harga jual. Pedagang 1 dan Pedagang 2 memilih jalur downsizing untuk membentengi harga jual agar tidak naik; sebagai misal, Pedagang 1 menyusutkan porsi produknya dari isi 5 buah menjadi 4 buah untuk paket harga Rp5.000. Sebaliknya, Pedagang 3 memilih menaikkan harga jual secara bertahap guna mengamankan margin keuntungan bersih bisnisnya.

Data penyesuaian ini tervalidasi secara presisi oleh pengakuan para mahasiswa lewat proses triangulasi sumber. Pelanggan 1 menyadari kenaikan harga komoditas taktis es teh yang semula Rp3.000 menjadi Rp4.000. Pelanggan 2 membenarkan adanya tindakan downsizing ukuran cireng isi yang berkurang jumlah porsinya dari 5 menjadi 4 biji pada nominal pembelian Rp5.000. Pelanggan 3 juga mencatat menu makanan berat nasi rendang mengalami pergeseran harga dari Rp10.000 menjadi Rp12.000 per porsi. Mahasiswa menunjukkan sikap empati yang logis, menganggap tindakan tersebut wajar sepanjang kualitas resep tidak dikorbankan. Namun, kondisi ini memaksa mahasiswa mengetatkan ikat pinggang melalui strategi koping personal: menjadi lebih selektif membelanjakan uang saku bulanan, membandingkan harga antar-lapak, dan memangkas jajan tambahan. Dinamika ini memengaruhi omzet; Pedagang 1 mendapati pembeli cenderung stabil, Pedagang 2 mengeluhkan penurunan omzet dan sepinya pembeli, sementara Pedagang 3 berada di posisi moderat namun kesulitan mengunci keuntungan harian secara konstan.

2. Faktor-Faktor Penentu Keputusan Bersama di Pasar Mikro

Kesepakatan implisit untuk mempertahankan titik temu transaksi di tengah krisis dipicu oleh empat aspek utama:

- a. Customer Retention Anxiety: Adanya kekhawatiran kolektif pedagang bahwa kenaikan harga yang radikal akan mengusir konsumen mahasiswa ke kompetitor lain. Pedagang 2 memilih menekan laba pribadi demi merawat loyalitas, selaras dengan kebutuhan Pelanggan 1, 2, dan 3 yang menempatkan indikator harga murah sebagai pertimbangan utama.
- b. Konsistensi Mutu Rasa: Pedagang 2 dan 3 berkomitmen tidak mengubah standar resep, melainkan meminimalkan sisa bahan terbuang (zero waste) dan mencari grosir alternatif yang lebih murah. Mutu rasa yang konsisten ini menjadi alasan utama Pelanggan 1 dan 2 menoleransi strategi pedagang.
- c. Kehangatan Pelayanan: Sikap ramah, komunikasi hangat, dan pelayanan sopan diposisikan pedagang sebagai instrumen pengikat pembeli. Hal ini bersambut baik; Pelanggan 1, 2, dan 3 menyatakan kedekatan personal memberikan kepuasan emosional yang mengubah transaksi beli putus menjadi ikatan kekeluargaan.
- d. Tekanan Kompetisi: Kepadatan usaha sejenis di lingkaran Universitas Nurul Jadid membuat Pedagang 2 dan 3 rajin mengamati pergerakan harga kompetitor (benchmarking) agar posisi tawar produknya tidak kalah bersaing.

3. Sintesis Bentuk Rasionalitas: Rasionalitas Hibrida

Penelitian menemukan bahwa tindakan ekonomi pedagang kecil mewujud dalam bentuk Rasionalitas Hibrida, yakni perkawinan antara kalkulasi biaya matematis dengan moralitas sosial (empati terhadap daya beli mahasiswa). Pedagang 1 mengadopsi pola pikir berorientasi volume (volume-oriented); rela meraup profit tipis asalkan dagangan habis terjual dengan cepat sehingga modal harian tetap berputar berkesinambungan. Indikator sukses di masa sulit tidak lagi diukur dari tingginya laba bersih, melainkan dari bertahannya arus langganan lama. Mahasiswa menilai strategi hibrida ini humanis. Pelanggan 2 dan 3 mengapresiasi kerelaan pedagang memangkas profit demi anggaran mahasiswa, walau Pelanggan 1 mengingatkan agar pedagang tetap mengamankan margin profit minimal demi napas keberlanjutan usaha mereka sendiri.

Pembahasan

Temuan ini menegaskan bahwa pelaku UMKM kuliner di sekitar Universitas Nurul Jadid rentan terhadap tekanan cost-push inflation akibat dinamika global. Meskipun terbebani kenaikan operasional di hulu akibat posisi tawar yang lemah, transmisi biaya ke hilir dilakukan sangat hati-hati melalui taktik downsizing porsi dan kenaikan harga mikro secara bertahap. Langkah ini merupakan respons koping paling logis demi meredakan gejolak penolakan konsumen. Di sisi lain, terbentuk ruang saling pemahaman (mutual understanding) di mana mahasiswa memaklumi penyesuaian tersebut sebagai konsekuensi logis kenaikan harga modal operasional pedagang. Adaptasi ganda pedagang menahan margin dan mahasiswa mengetatkan pengeluaran menjadi jaring pengaman bersama yang menjaga ekosistem ekonomi mikro kampus agar tidak lumpuh.

Fenomena keengganan pedagang memaksimalkan keuntungan murni ini merefleksikan konsep embeddedness (keterlekatan sosial) dari Granovetter dan teori Ekonomi Moral. Transaksi niaga terbukti melekat kuat dalam jaringan sosial komunitas lokal. Hubungan interpersonal yang akrab menafsirkan ulang modal sosial sebagai instrumen bernilai ekonomi tinggi untuk mempertahankan pelanggan (customer retention) di tengah persaingan ketat. Lebih dalam lagi, terdapat bekerjanya batas moral substansi dan kearifan lokal nrimo ing pandum. Pedagang menempatkan keadilan akses pangan murah mahasiswa di atas motif profit sepihak. Imbal balik berupa konsistensi pembelian dari mahasiswa menciptakan jaring pengaman sosial informal, di mana laba jangka pendek dikorbankan demi keharmonisan hidup bersama serta keberlanjutan relasi jangka panjang.

KESIMPULAN

Pedagang kecil di sekitar Kampus Universitas Nurul Jadid bergerak dalam ruang yang sempit, terjepit di antara pembengkakan harga komoditas grosir hulu dan keterbatasan dana saku bulanan mahasiswa di hilir. Dari himpitan inilah lahir bentuk rasionalitas baru yang membumi, tidak sekadar hitungan laba-rugi kaku di atas kertas. Mayoritas pedagang memilih menyalurkan beban produksi lewat strategi downsizing porsi secara cerdas guna menahan lonjakan harga jual, yang dikonfirmasi dan dimaklumi secara selaras oleh para mahasiswa lewat ruang saling pemahaman. Keputusan bertahan pada titik harga bersahabat ini diikat oleh kekhawatiran kehilangan pembeli, komitmen menjaga mutu resep, tekanan kompetisi pasar mikro, serta kekuatan modal sosial berupa pelayanan yang hangat dan bersahabat. Pola tindakan ekonomi ini membuahkan model Rasionalitas Hibrida, di mana kalkulasi akuntansi biaya secara ketat berpadu mesra dengan empati moral ekonomi. Ukuran keberhasilan usaha bergeser pada prinsip orientasi volume; asalkan perputaran modal harian lancar dan loyalitas pelanggan terjaga, kelangsungan usaha jangka panjang dinilai jauh lebih berharga daripada akumulasi profit utilitarian sesaat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih disampaikan kepada Bapak Moh Fakhri Siddiqi, M.Akun selaku dosen pengampu mata kuliah Metode Penelitian Kualitatif Universitas Nurul Jadid yang telah membimbing pelaksanaan riset ini, serta seluruh pedagang kecil dan mahasiswa di sekitar kampus yang telah bersedia membagikan pengalamannya secara terbuka sebagai informan penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Ananda, Nabilah Dwi, Nisa Azzahra, and Pupung Purnamasari. 2025. "Strategi Harga Bakso Malang Saat Kenaikan Bahan Baku Di Lingkungan Kampus UPB." 1(4): 1329–33.
- Anggriani, Rini, Juliana Palit, Baiq Candra Herawati, and Ridha Nurul Hayati. 2024. "Analisis Dampak Keberadaan Perguruan Tinggi Terhadap Perekonomian Dan UKM : Pendekatan Kuantitatif." 4(1): 793–98.
- Ayu, Dewa, Made Wintensari, Ikma Citra Ranteallo, Ni Made, and Anggita Sastri. "EMBEDEDDNESS OF SOCIO-ECONOMIC ACTIONS : SOUVENIR VENDORS AT SUKAWATI ARTS MARKET , INDONESIA."
- Gilboa, Shaked, Tali Seger-guttmann, and O Mimran. 2019. "Journal of Retailing and Consumer Services The Unique Role of Relationship Marketing in Small Businesses ' Customer Experience." 51(May): 152–64. doi:10.1016/j.jretconser.2019.06.004.
- Hardilawati, Wan Laura, and Universitas Muhammadiyah Riau. 2020. "Jurnal Akuntansi & Ekonomika." 10(1).
- Kun, Siok, Xue Qi, and Yen Nee. 2015. "A Comparative Study on the Effects of Oil Price Changes on Inflation." 26(15): 630–36. doi:10.1016/S2212-5671(15)00800-X.
- Mishra, Vagish, Priya Sharma, and Kaveri Khound. 2025. "Global Supply Chain Shocks and Trade Resilience : A Review Post-Covid and Ukraine Crisis." (03): 336–48.
- Mutia, Fatimah, Nabila Putri Andari, Nasywa Salsabila Khairunnisa, and Universitas Sebelas Maret. 2023. "Jurnal Ilmu Budaya." 10: 75–81.
- Polgan, Jurnal Minfo, Nur Chotimah, and Online Customer Reviews. 2023. "Keputusan Pembelian Online Pakaian Dikalangan Mahasiswa Ikip Muhammadiyah Maumere Yang Dipengaruhi Oleh Harga , Rating , Dan Online Customer Review." 12: 1351–60.
- Restyani, Yulan, Ely Ibrahim, Nur Rizky, Putri Mahadi, Universitas Bina, and Mandiri Gorontalo. 2026. "ANALISIS STRATEGI PENGELOLAAN OPERASIONAL DAN KETAHANAN USAHA PADA UMKM RITEL OLAHRAGA : STUDI." 14: 9–19.
- Rusdiyanto, Wahyu, and Sri Suranti. 2021. "Efisiensi : Kajian Ilmu Administrasi." 18(1): 15–28.
- Saine, Alex. 2025. "Strategies for SMEs in the Restaurant Industry to Cope with Inflation Author."
- Siddiqi, Moh Fakhri, and Saiyidatul Kamalia Saudah. 2026. "Jurnal Penelitian Nusantara Peran Standar Akuntansi Keuangan Dalam Peningkatan Akuntabilitas Pelaporan Keuangan UMKM : Studi Kasus Pada UMKM Gerabah Menulis : Jurnal Penelitian Nusantara." 2: 646–51.
- Susanto, Ari. 2025. "Logika Di Balik Kios : Strategi Bertahan Dan Ekspansi Pelaku UMKM Kuliner Di Tengah Persaingan Pasar Modern." 4(1): 87–95.
- Suyasa, P Tommy Y S, Yenike Margaret Isak, and Pramdigdya Sasliandri Priantama. 2021. "MELALUI PENERAPAN STRATEGI KOPING Materi : Strategi Koping Strategi Koping (Coping Strategies) Merupakan Upaya Perubahan Kognitif Dan Tingkah Laku Secara." 2020: 271–78.
- Syafitri, Agnes Alzena, Yuki Hidayat Kusdinar, Renny Sunarny, and Universitas Teknologi Bandung. 2024. "HARGA , ELASTISITAS PERMINTAAN DAN PERILAKU SISTEMIK : Jurnal Ilmiah Nasional Bidang Ilmu Teknik." 12(02): 164–70.
- Wójcik, Iwona Lupa-. 2024. "PRICE SENSITIVITY OF STUDENTS TO THEIR." (194).