

SKRIPSI

**ANALISIS STRATEGI ADAPTIF DALAM MENJAGA
KEBERLANJUTAN USAHA DI TENGAH
PERSAINGAN PEDAGANG BUAH
DI KECAMATAN SOREANG
KOTA PAREPARE**



OLEH

**NURFAIDAH
NIM : 2220203860202060**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2026

**ANALISIS STRATEGI ADAPTIF DALAM MENJAGA
KEBERLANJUTAN USAHA DI TENGAH
PERSAINGAN PEDAGANG BUAH
DI KECAMATAN SOREANG
KOTA PAREPARE**



OLEH

NURFAIDAH

NIM : 2220203860202060

Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut
Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE
2026**

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Strategi Adaptif Dalam Menjaga Keberlanjutan Usaha Di Tengah Persaingan Buah di Kecamatan Soreang Kota Parepare

Nama Mahasiswa : Nurfaidah

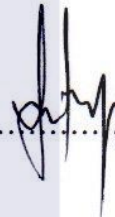
NIM : 2220203860202060

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam B-1815/In.39/FEBl.04/PP.00.9/05/2025

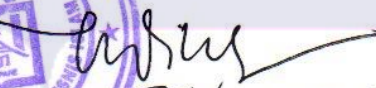
Disetujui Oleh:

Pembimbing : Darmianti Razak, M.Mktg. (..........)

NIP : 199208192020122019

Mengetahui:
Dekan,
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam




Dr. Andi Bahri S, M.E., M.Fil.I.
NIP. 19781101 200912 1 003

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Analisis Strategi Adaptif Dalam Menjaga Keberlanjutan Usaha Di Tengah Persaingan Pedagang Buah di Kecamatan Soreang Kota Parepare

Nama Mahasiswa : Nurfaidah

NIM : 2220203860202060

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
B-1815/In.39/FEBl.04/PP.00.9/05/2025

Tanggal Ujian : 02 Juli 2026

Disahkan oleh Komisi Penguji

Darmianti Razak, M.Mktg. (Ketua) (.....)

Umaima, M.E.I. (Anggota) (.....)

Dian Resky Pangestu, S.H., M.E. (Anggota) (.....)

Mengetahui:

Dekan,

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam



Dr. Andi Bahri S, M.E., M.Fil.I.
NIP. 19781101 200912 1 003

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahirabbil ‘alamin, segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah Subhanahu wa Ta’ala atas segala rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga penulis diberikan kesehatan, kekuatan, serta kemudahan dalam menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Adaptif dalam Menjaga Keberlanjutan Usaha di Tengah Persaingan Buah di Kecamatan Soreang Kota Parepare.” Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad Shallallahu ‘alaihi wasallam, beserta keluarga, sahabat, dan seluruh umatnya hingga akhir zaman.

Penulis menyadari bahwa tanpa adanya dukungan, bantuan, dan doa dari berbagai pihak, penyusunan skripsi ini tidak akan berjalan dengan lancar. Oleh karena itu, rasa syukur dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya penulis tujukan kepada para dosen pembimbing, sahabat-sahabat seperjuangan, serta semua pihak yang telah memberikan semangat, motivasi, dan bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung selama proses penyusunan tugas akhir ini berlangsung.

Secara khusus, dengan rasa hormat dan kasih sayang yang mendalam, penulis mengucapkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada kedua orang tua tercinta, Bapak Hermansyah, S.T. dan Mama, Chusnaeny Purnawati. Terima kasih atas segala pengorbanan, kerja keras, materi, waktu, serta kasih sayang yang tiada henti dalam setiap langkah perjuangan penulis. Kepada saudara kandung penulis, Azky Qurani, Rahmat Nuri dan Ilyas Aminullah. Terimakasih penulis ucapkan untuk dukungan yang berarti hingga penulis berada di titik ini. Terkhusus penulis sampaikan apresiasi kepada Kakak Azky yang telah berperan sebagai kakak perempuan pertama yang hebat, terimakasih atas segala perjuangan yang tak pernah kau keluhkan,

memberikan dukungan finansial untuk perkuliahan penulis. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan kesehatan, kebahagiaan, dan keberkahan dunia-akhirat untuk keluarga penulis tercinta.

Penulis juga telah banyak menerima bimbingan dan bantuan dari Ibu Darmianti Razak, M.Mktg. selaku Dosen Pembimbing, atas segala bantuan, waktu dan bimbingan yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih.

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Hj Darmawati, S.Ag, M.Pd. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.
2. Dr. Andi Bahri S, M.E., M.Fil.I. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare yang telah meluangkan waktunya dan atas pengabdianya yang telah menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Ibu Umaima, M.E.I selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah yang telah banyak memberikan dukungan dan bantuannya kepada kami sebagai mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah.
4. Kepada dosen penguji, Ibu Umaima, M.E.I. dan Ibu Dian Rezky Pangestu, S.H., M.E. yang telah memberikan bimbingan dan bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi penulis.
5. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ilmu dan wawasannya kepada penulis, dan seluruh staf bagian rektorat, akademik, dan fakultas yang siap selalu melayani mahasiswa.
6. Ibu Dr. Besse Faradiba, S.E., M.M. selaku dosen Pembimbing Akademik, yang telah banyak membantu selama masa perkuliahan penulis.

7. Bapak dan Ibu Staf dan Admin Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah banyak membantu mulai dari proses menjadi mahasiswa sampai berbagai pengurusan untuk berkas penyelesaian studi.
8. Kepala Perpustakaan IAIN Parepare yang telah melayani dan menyediakan referensi terkait dengan judul penelitian penulis.
9. Terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua Bapak/Ibu guru tercinta yang pernah mendidik sejak TK, SD, SMP, dan SMA, sehingga penulis sampai pada penyusunan skripsi.
10. Seluruh Informan penulis di Kecamatan Soreang Kota Parepare yakni pedagang buah yang bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan banyak informasi yang bermanfaat kepada penulis.
11. Kepada teman-teman sahabat seperjuangan yang sudah menjadi tempat cerita dan sumber motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini. Terimakasih atas perjalanan yang kita lewati sedari awal perkuliahan 2022 hingga sama-sama menyelesaikan perkuliahan ini.
12. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu namun telah berkontribusi dalam penyelesaian skripsi ini.

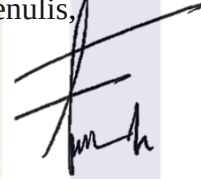
Ucapan terima kasih yang tulus tidak akan pernah cukup untuk menggambarkan betapa berharganya bantuan, dukungan, serta doa yang telah diberikan oleh berbagai pihak selama proses penyusunan skripsi ini. Setiap bentuk kontribusi, baik dalam bentuk materi, semangat, maupun saran, telah memberikan pengaruh yang sangat besar dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Untuk itu, penulis memohon agar Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat, petunjuk, dan

keberkahan kepada mereka semua atas segala kebaikan yang telah diberikan.

Sebagai penutup, penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, baik dari segi isi, penyajian, maupun tata bahasa. Hal ini tentu tidak lepas dari keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penulis. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun sebagai bahan evaluasi dan perbaikan, agar karya ini dapat menjadi lebih baik dan bermanfaat di masa mendatang.

Parepare, 2 Juli 2026

Penulis,



Nurfaidah

NIM. 2220203860202060

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

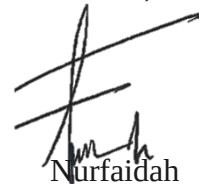
Mahasiswa Yang Bertanda Tangan Dibawah Ini :

Nama : Nurfaidah
Nim : 2220203860202060
Tempat/Tgl.Lahir : Makassar, 04 Februari 2003
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Adaptif Dalam Menjaga Keberlanjutan
Usaha di Tengah Persaingan Pedagang Buah Di Kecamatan
Soreang Kota Parepare

Dengan penuh kesadaran dan kejujuran, saya menyatakan bahwa seluruh isi dalam skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini mengandung unsur duplikasi, tiruan, plagiat, atau ternyata dibuat oleh pihak lain baik sebagian maupun keseluruhan maka saya bersedia menerima segala konsekuensi yang berlaku, termasuk pembatalan skripsi dan gelar akademik yang telah saya peroleh.

Parepare, 2 Juli 2026

Penulis,



Nurfaidah
NIM. 2220203860202060

ABSTRAK

Nurfaidah. *Analisis Strategi Adaptif Dalam Menjaga Keberlanjutan Usaha di Tengah Persaingan Pedagang Buah Di Kecamatan Soreang Kota Parepare.*
(Dibimbing oleh Ibu Darmianti Razak)

Persaingan usaha menjadi salah satu tantangan yang dihadapi pedagang buah di Kecamatan Soreang, Kota Parepare. Meskipun berada pada lokasi yang berdekatan dan menjual produk yang relatif serupa, beberapa pedagang mampu mempertahankan usahanya hingga belasan bahkan puluhan tahun. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bentuk strategi adaptif yang diterapkan pedagang buah dalam menghadapi persaingan usaha serta menganalisis peran strategi tersebut terhadap keberlanjutan usaha ditinjau dari aspek daya tahan usaha.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Informan penelitian terdiri atas empat pedagang buah yang dipilih menggunakan teknik *purposive sampling*. Data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian dianalisis melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Analisis strategi adaptif mengacu pada teori John Bennett yang meliputi *adaptive behaviour*, *adaptive strategy*, dan *adaptive process*, sedangkan analisis keberlanjutan usaha menggunakan konsep *going concern*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi adaptif yang diterapkan pedagang buah meliputi penyesuaian harga sesuai kondisi pasar, pengelolaan buah yang kualitasnya menurun agar tetap bernilai jual, pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi, pelibatan anggota keluarga atau karyawan dalam operasional usaha, serta menjalin hubungan dengan beberapa pemasok untuk menjaga ketersediaan stok. Strategi tersebut berperan dalam mendukung keberlanjutan usaha melalui terjaganya operasional usaha, stabilitas pendapatan, serta kemampuan pedagang dalam menyesuaikan diri terhadap perubahan kebutuhan konsumen dan persaingan usaha.

Kata Kunci: Strategi Adaptif, Persaingan Usaha, Keberlanjutan Usaha, Pedagang Buah, Ekonomi Syariah.

DAFTAR ISI

	Halaman
PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	viii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
A. Tinjauan Penelitian Relevan.....	9
B. Landasan Teori.....	12
1. Teori Perilaku Produsen (Unit Usaha Kecil).....	12
2. Strategi Adaptif	13
3. Persaingan Usaha.....	20
4. Keberlanjutan Usaha	22
C. Kerangka Konseptual	25
D. Kerangka Pikir.....	26
BAB III METODE PENELITIAN.....	28
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	28

B. Fokus Penelitian	34
C. Jenis dan Sumber Data	34
D. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data	35
E. Uji Keabsahan Data.....	38
F. Teknik Analisis Data	39
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	42
A. Hasil Penelitian	42
1. Bentuk Strategi Adaptif Pedagang Buah di Kecamatan Soreang Terhadap Persaingan Usaha.	42
2. Peran Strategi Adaptif Tersebut Terhadap Keberlanjutan Usaha (Business Sustainability) Pedagang Buah Ditinjau Dari Aspek Daya Tahan Usaha.....	49
B. Pembahasan Penelitian.....	55
1. Bentuk Strategi Adaptif Pedagang Buah di Kecamatan Soreang Terhadap Persaingan Usaha.	56
2. Peran Strategi Adaptif Tersebut Terhadap Keberlanjutan Usaha (Business Sustainability) Pedagang Buah Ditinjau Dari Aspek Daya Tahan Usaha.....	65
BAB V PENUTUP.....	73
A. Simpulan.....	73
B. Saran.....	74
DAFTAR PUSTAKA	76
LAMPIRAN.....	80
BIODATA PENULIS	96

DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel 1. 1	Data Kondisi Operasional dan Profil Informan Pedagang Buah di Kecamatan Soreang Kota Parepare	4



DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar 2.1	Kerangka Pikir	27
Gambar 3. 1	Peta Sekitar Kecamatan Soreang	29
Gambar 3. 2	Peta Penampakan Lokasi Toko Pedagang Buah	30
Gambar 4. 1	Akun Instagram Kios Al Fatih Fruit	44
Gambar 4. 2	Toko GrabFood Dj Fatihah Buah	45
Gambar 4. 3	Akun Instagram kios Ratu Raja buah	46

DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Judul Lampiran	Halaman
01	Pedoman Wawancara	82
02	Putusan Penetapan Pembimbing Skripsi	85
03	Izin Meneliti dari Fakultas	86
04	Rekomendasi Melakukan Penelitian dari DPM – PTSP	87
05	Izin Meneliti dari Kecamatan Soreang	88
06	Keterangan Selesai Meneliti	89
07	Keterangan Wawancara	90
08	Dokumentasi	94

PEDOMAN TRANSLITERASI

A. Transliterasi Arab Latin

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin:

1. Konsonan

Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba	B	be
ت	ta	T	te
ث	tha	Th	te dan ha
ج	jim	J	je
ح	ha	h	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	Kh	ka dan ha
د	dal	D	de
ذ	dhal	Dh	de dan ha
ر	ra	R	er
ز	zai	Z	zet
س	sin	s	es
ش	syin	Sy	es dan ye
ص	shad	ş	es (dengan titik di bawah)

ض	dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za	ẓ	zet ((dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik ke atas
غ	gain	G	ge
ف	fa	F	ef
ق	qaf	Q	qi
ك	kaf	K	ka
ل	lam	L	el
م	mim	M	em
ن	nun	N	en
و	wau	W	we
هـ	ha	H	ha
ء	hamzah	,	apostrof
ي	ya	Y	ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (’).

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

- a. Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau hakarat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	Fathah	a	a
اِ	Kasrah	i	i
اُ	Dammah	u	u

- b. Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَيَّ	fathah dan ya	ai	a dan i
اَوْ	fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : kaifa

حَوْلَ : haula

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ / آ	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas

يَ	kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
وُ	dammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:قِيلَ
يَمُوتُ

:

qīla
yamūtu

1. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua:

- ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah [t].
- ta marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah [h]. Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha (h)*. Contoh:

رَوْضَةُ الْجَنَّةِ : *raudah al-jannah* atau *raudatul jannah*الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *al-madīnah al-fāḍilah* atau *al-madīnatul fāḍilah*الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

4. Syaddah (tasydid)

Syaddah atau tasydid (ّ) dalam tulisan Arab adalah tanda baca yang menunjukkan bahwa huruf dibaca dobel atau ditekankan. Dalam transliterasi, tasydid ditulis dengan menggandakan huruf konsonannya. Contoh:

رَبَّنَا
نَجِّنَا
الْحَقِّ
الْحَجِّ
نُعِ
عَدُو

:

*Rabbanā
Najjainā
al-haqq
al-hajj
nu‘īma
‘aduwwun*

Jika huruf ى bertasydid diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (يَ), maka ia ditransliterasi seperti huruf maddah (i). Contoh:

عَرَبِي : ‘Arabi (bukan ‘Arabiyy atau ‘Araby)

عَلِي : ‘Ali (bukan ‘Alyy atau ‘Aly)

5. Kata Sandang

Kata sandang dalam tulisan Arab dituliskan dengan huruf لا (alif lam ma'arifah). Dalam pedoman transliterasi, kata sandang ini ditulis sebagai "al-" tanpa mengubah bentuknya meskipun diikuti oleh huruf syamsiah atau qamariah. Kata sandang ini tidak menyatu dengan kata setelahnya dan dipisahkan dengan garis mendatar (-). Contoh:

الشَّمْسُ	:	al-syamsu (bukan asy- syamsu)
الزَّلْزَلَةُ	:	al-zalzalah (bukan az-zalzalah)
الْفَلْسَفَةُ	:	al-falsafah
الْبِلَادُ	:	al-bilādu

6. Hamzah

Aturan transliterasi hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku untuk hamzah yang ada di tengah atau akhir kata. Jika hamzah ada di awal kata, biasanya tidak dilambangkan karena dalam tulisan Arab, hamzah tersebut berbentuk alif. Contoh:

تَامِرُونَ	:	ta'murūna
النَّوْءُ	:	al-nau'
سَيِّئٌ	:	syai'un
أُمِرْتُ	:	Umirtu

7. Kata Arab yang lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata atau istilah Arab yang belum baku dalam bahasa Indonesia tetap perlu ditransliterasi. Namun, jika kata tersebut sudah umum digunakan atau sering muncul dalam teks bahasa Indonesia, maka tidak perlu lagi ditulis sesuai transliterasi, seperti kata "Al-Qur'an" atau "Sunnah". Meski begitu, jika kata-kata ini menjadi bagian dari rangkaian kalimat dalam bahasa Arab, maka harus tetap ditransliterasi dengan lengkap. Contoh:

Fī zilāl al-qur'an
Al-sunnah qabl al-tadwin
Al-ibārat bi 'umum al-lafz lā bi khusus al-sabab

8. Lafz al-Jalalah (الله)

Kata "Allah" yang diikuti partikel seperti huruf jar atau sebagai mudaf ilaih (frasa nominal), tidak menggunakan huruf hamzah dalam transliterasinya. Contoh:

دِينِ ٱللَّهِ *Dīnullah* بِٱللَّهِ *billah*

Adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada lafz al-jalālāh, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُمۡ فِي رَحْمَةِ ٱللَّهِ *Hum fī rahmatillāh*



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dinamika sektor perdagangan *retail* saat ini tengah mengalami transformasi signifikan seiring dengan pergeseran pola konsumsi masyarakat, baik di tingkat lokal maupun global. Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu tulang punggung perekonomian Indonesia karena berperan penting dalam menciptakan lapangan kerja dan menjaga stabilitas ekonomi masyarakat. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) juga merupakan aktivitas ekonomi yang diimplementasikan dengan meluas di tengah-tengah masyarakat Indonesia sebagai sarana mencari nafkah.¹

Perubahan lingkungan bisnis yang berlangsung dalam beberapa tahun terakhir telah mendorong pelaku UMKM untuk menghadapi tantangan yang semakin kompleks. Perkembangan teknologi informasi, meningkatnya akses masyarakat terhadap berbagai pilihan produk, serta perubahan preferensi konsumen telah menciptakan pola persaingan yang jauh lebih dinamis dibandingkan sebelumnya. Konsumen tidak lagi hanya mempertimbangkan harga dalam melakukan pembelian, tetapi juga memperhatikan kualitas produk, kemudahan memperoleh barang, pelayanan yang diberikan, hingga tingkat kepercayaan terhadap penjual. Kondisi tersebut menuntut pelaku UMKM untuk memiliki kemampuan dalam menyesuaikan strategi usahanya agar tetap relevan dengan kebutuhan pasar yang terus mengalami

¹ Susie. Suyadi. Syahdanur. Suryani, "Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kabupaten Bengkalis-Riau," *Jurnal Ekonomi Kiat* 29, no. 1 (2018)

perubahan.

Dalam menghadapi persaingan, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dituntut untuk mengadopsi strategi adaptif, guna menjaga eksistensi dan keberlanjutan usahanya. Kemampuan untuk merespon dinamika pasar secara cepat seperti melakukan penyesuaian harga yang fleksibel serta mengikuti perubahan pola belanja masyarakat menjadi faktor penentu dalam bertahan di tengah situasi ekonomi yang tidak menentu. Strategi ini bukan sekadar bentuk pertahanan, melainkan upaya aktif pelaku usaha untuk menyesuaikan diri terhadap pergeseran tren konsumen dan tekanan dari kompetitor di lingkungan sekitarnya. Strategi ini mencakup respon terhadap perubahan tren konsumen, teknologi, regulasi, dan persaingan.²

Perluasan kegiatan perekonomian UMKM merupakan bagian dari pemberdayaan ekonomi kerakyatan yang secara tidak langsung memberikan peluang untuk meningkatkan pembangunan perekonomian kota.³ Di Kecamatan Soreang tepatnya di depan Depo Pertamina Soreang, jalan poros Parepare – Pinrang, Jl. H. Andi Muhammad Arsyad, aktivitas perdagangan buah menjadi salah satu kegiatan ekonomi yang memiliki daya serap pasar tinggi karena sifat komoditasnya sebagai kebutuhan harian masyarakat. Namun, eksistensi usaha ini kerap dihadapkan pada tantangan seperti fluktuasi harga yang tidak menentu, perubahan pola konsumsi, hingga ketatnya persaingan dengan ritel modern.⁴ Tanpa kemampuan merespon dinamika tersebut, pedagang buah berisiko mengalami penurunan daya saing bahkan

² Pandu Nugroho and Hapzi Ali, “Pengaruh Kebijakan Lingkungan, Inovasi Teknologi Dan Kualitas Layanan Terhadap Strategi Dinamika Pasar,” *Dinasti Health and Pharmacy Science* 1, no. 3 (2025).

³ Daud. Eka Fatmawati, M. Arif Musthofa, *Potensi Dan Kontribusi UMKM Terhadap Kesejahteraan Masyarakat Dalam Perspektif Islam* (Zabags Qu Publish, 2022).

⁴ Imron Mawardi Siti Nur Azizaturrohmah, “Pemahaman Etika Berdagang Pada Pedagang Muslim Pasar Wonokromo Surabaya (Studi Kasus Pedagang Buah)” 1, no. 4 (2014): 278–88.

kerugian. Oleh karena itu, penting untuk menganalisis bagaimana strategi adaptif diimplementasikan guna menjaga keberlanjutan usaha di tengah tekanan persaingan.

Dalam beberapa tahun terakhir, tren konsumsi buah di Kota Parepare menunjukkan peningkatan, seiring dengan semakin tingginya kesadaran masyarakat terhadap pola hidup sehat. Fenomena gaya hidup “*clean eating*” ini juga diperkuat oleh pemberitaan media yang menyebutkan bahwa tren gaya hidup sehat semakin diminati masyarakat, khususnya di kalangan generasi muda (*life indozone*, 2024). Kondisi ini menunjukkan adanya perubahan perilaku konsumsi masyarakat yang cenderung memilih produk yang lebih sehat, termasuk buah-buahan.⁵

Meningkatnya konsumsi buah sebagai bagian dari gaya hidup sehat secara tidak langsung juga mendorong pertumbuhan jumlah pelaku usaha yang bergerak pada sektor perdagangan buah. Kondisi tersebut memberikan peluang ekonomi yang cukup besar bagi masyarakat untuk memasuki usaha dengan modal yang relatif terjangkau. Namun, di sisi lain, bertambahnya jumlah pelaku usaha menyebabkan tingkat persaingan menjadi semakin tinggi karena sebagian besar pedagang menawarkan jenis komoditas yang relatif sama dengan sasaran konsumen yang tidak jauh berbeda. Situasi tersebut menuntut setiap pedagang untuk memiliki strategi yang mampu menciptakan nilai tambah sehingga usahanya tetap mampu bertahan di tengah persaingan yang semakin kompetitif.

Di tengah kondisi tersebut, Kecamatan Soreang yang dikenal sebagai kawasan padat penduduk dan salah satu pusat aktivitas ekonomi di Parepare, menjadi lokasi pertumbuhan perdagangan buah yang progresif. Keberadaan deretan pedagang buah

⁵ Hartono Rudi, “Dukung Gaya Hidup Sehat, Pasar Tani Parepare Hadirkan Sayur Dan Buah Organik,” *life.indozone.id*, 2024, <https://life.indozone.id/trendz/485336749/dukung-gaya-hidup-sehat-pasar-tani-parepare-hadirkan-sayur-dan-buah-organik>.

di titik-titik strategis wilayah ini tidak sekadar menyediakan kebutuhan konsumsi, tetapi juga mencerminkan fenomena persaingan usaha yang kompetitif karena karakteristik produk yang relatif serupa. Pemilihan lokasi di Kecamatan Soreang didasarkan pada pemusatan geografis para pedagang buah yang berjualan di kawasan yang sama. Kondisi ini menciptakan dinamika pasar yang unik, di satu sisi mereka diuntungkan oleh posisi Soreang sebagai pintu jalur distribusi antar-kabupaten, namun di sisi lain hal tersebut memicu persaingan yang ketat. Para pedagang harus menghadapi berbagai tantangan usaha karena menawarkan produk yang relatif serupa dalam radius yang sangat dekat.

Keberlangsungan usaha para pedagang buah tersebut menjadi fenomena yang menarik untuk dikaji karena tidak semua pelaku usaha mampu mempertahankan eksistensinya dalam jangka waktu yang panjang. Dalam praktiknya, banyak usaha kecil yang berhenti beroperasi akibat menurunnya daya beli masyarakat, meningkatnya biaya operasional, perubahan pola konsumsi, maupun ketidakmampuan menghadapi persaingan yang semakin kompetitif.⁶ Oleh sebab itu, keberhasilan sebagian pedagang buah di Kecamatan Soreang dalam mempertahankan usahanya hingga belasan bahkan puluhan tahun mengindikasikan adanya kemampuan adaptasi yang tidak dimiliki oleh seluruh pelaku usaha sejenis. Fenomena inilah yang menjadi salah satu dasar penting bagi peneliti untuk mengidentifikasi strategi-strategi yang diterapkan sehingga mereka mampu menjaga keberlanjutan usahanya dalam kondisi pasar yang terus berubah.

Menariknya, di tengah kepungan ritel modern, para pedagang tradisional ini mampu menjaga keberlanjutan usahanya. Keberadaan para pedagang yang mampu

⁶ Guruh Fajar Alamsyah, *Eksplorasi Kompetensi Kewirausahaan Bagi Pelaku Usaha Sora Kohi Dan Teus Coffee* (Cv. Azka Pustaka, 2025).

bertahan hingga belasan tahun ini menunjukkan adanya strategi adaptif yang tidak hanya bertumpu pada keuntungan finansial semata, tetapi juga pada nilai-nilai ketangguhan ekonomi yang sejalan dengan prinsip kemandirian dan keberkahan dalam berusaha.

Berdasarkan observasi awal (*pre-research*) yang dilakukan peneliti selama 3 hari di lapangan, ditemukan fakta mengenai kondisi operasional dan dinamika pasar yang dialami pedagang sebagaimana disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 1. 1 Data Kondisi Operasional dan Profil Informan Pedagang Buah di Kecamatan Soreang Kota Parepare

No	Nama Toko/Responden	Lama Berusaha	Kondisi Operasional
1	Dardhy Fruits	15 Tahun	Aktif
2	Kios Alfatih Fruits	15 Tahun	Aktif
3	Kios Nengzy Fruits	Tidak diketahui	Tidak Beroperasi
4	Kios DJ. Fatiha Buah	20 Tahun	Aktif
5	Kios Ayra Fruits	Tidak diketahui	Tidak Beroperasi
6	Kios Ratu Raja Buah	10 Tahun	Aktif
7	Kios Buah Rifki	Tidak diketahui	Tidak Beroperasi

Sumber. Data Observasi Awal Peneliti, Februari 2026.⁷

Data observasi awal tersebut menunjukkan bahwa tidak seluruh pedagang buah di kawasan penelitian mampu mempertahankan keberlangsungan usahanya. Dari beberapa kios yang diamati, terdapat pedagang yang masih aktif beroperasi selama bertahun-tahun, sementara sebagian lainnya telah menghentikan aktivitas usahanya. Perbedaan kondisi tersebut menunjukkan adanya variasi kemampuan dalam menghadapi dinamika pasar.

⁷ Observasi awal peneliti, Februari 2026

Penelitian ini didorong oleh fenomena bertahannya para pedagang buah di Kecamatan Soreang di tengah tekanan persaingan yang semakin kompetitif. Sebagai wilayah dengan aktivitas ekonomi yang tinggi, diperlukan analisis mendalam mengenai bagaimana strategi adaptif diimplementasikan agar para pedagang tetap mampu menjaga keberlanjutan usahanya. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk menelusuri bagaimana bentuk strategi adaptif pedagang buah di Kecamatan Soreang dalam menjaga daya tahan usahanya ditengah persaingan pasar.

Berdasarkan fenomena persaingan yang semakin kompetitif, penelitian ini penting dilakukan untuk menganalisis strategi adaptif yang diterapkan pedagang buah di Kecamatan Soreang dalam mempertahankan keberlanjutan usahanya. Fokus kajian ini terletak pada bagaimana para pedagang merespons berbagai perubahan yang terjadi di lingkungan usaha, seperti fluktuasi harga, perubahan preferensi konsumen, kondisi pasokan barang, serta munculnya pesaing baru. Kemampuan untuk menyesuaikan diri terhadap perubahan tersebut menjadi faktor penting yang dapat menentukan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai bentuk-bentuk strategi adaptif yang diterapkan oleh pedagang buah dalam menghadapi dinamika persaingan usaha. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan mampu menjelaskan bagaimana strategi tersebut berkontribusi terhadap keberlanjutan usaha melalui kemampuan pedagang dalam menjaga stabilitas operasional, mempertahankan pendapatan, serta menyesuaikan diri dengan perubahan kondisi pasar.

Strategi adaptif yang diterapkan oleh setiap pedagang tentu memiliki karakteristik yang berbeda sesuai dengan pengalaman, sumber daya, serta kondisi

lingkungan usaha yang dihadapi. Perbedaan tersebut menjadi menarik untuk dikaji karena dapat memberikan gambaran mengenai berbagai bentuk penyesuaian yang dilakukan pelaku usaha dalam mempertahankan eksistensinya di tengah persaingan yang terus berkembang. Oleh karena itu, penelitian ini tidak hanya mengidentifikasi strategi adaptif yang diterapkan oleh pedagang buah, tetapi juga menganalisis bagaimana strategi tersebut berkontribusi terhadap keberlanjutan usaha berdasarkan kondisi nyata yang mereka alami

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul “Analisis Strategi Adaptif Dalam Menjaga Keberlanjutan Usaha di Tengah Persaingan Pedagang Buah di Kecamatan Soreang Kota Parepare.” Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi bentuk strategi adaptif yang diterapkan oleh pedagang buah dalam menghadapi dinamika persaingan usaha serta menganalisis peran strategi tersebut dalam menjaga keberlanjutan usaha ditinjau dari aspek daya tahan usaha.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana bentuk strategi adaptif yang diterapkan oleh pedagang buah di Kecamatan Soreang dalam menghadapi dinamika persaingan usaha?
2. Bagaimana peran strategi adaptif tersebut terhadap keberlanjutan usaha pedagang buah ditinjau dari aspek daya tahan usaha?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bentuk strategi adaptif yang diterapkan oleh pedagang buah di Kecamatan Soreang dalam menghadapi dinamika persaingan usaha.
2. Untuk mengetahui pengaruh strategi adaptif tersebut terhadap keberlanjutan usaha pedagang buah ditinjau dari aspek daya tahan usaha.

D. Manfaat Penelitian

Kegunaan atau manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya pada kajian strategi adaptif dan keberlanjutan usaha. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya yang ingin mengkaji strategi adaptif pelaku usaha dalam menghadapi persaingan serta faktor-faktor yang mendukung keberlanjutan usaha pada sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).

2. Kegunaan Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai bahan masukan bagi pedagang buah dalam mengembangkan strategi adaptif untuk menghadapi persaingan dan menjaga keberlanjutan usahanya. Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi dan referensi bagi masyarakat, akademisi, serta peneliti selanjutnya yang ingin mengkaji strategi adaptif dan keberlanjutan usaha pada berbagai sektor usaha.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Sebelum melaksanakan penelitian ini, peneliti terlebih dahulu melakukan studi pendahuluan dengan menelusuri berbagai sumber literatur yang relevan dengan topik penelitian. Langkah ini dilakukan untuk membangun landasan teoritis yang kuat, memahami perkembangan penelitian terdahulu, serta mengidentifikasi posisi penelitian yang akan dilakukan. Melalui telaah pustaka, peneliti membandingkan berbagai temuan empiris mengenai strategi adaptif dan keberlanjutan usaha pelaku UMKM dalam menghadapi persaingan pasar sehingga dapat ditemukan celah penelitian (*research gap*) yang menjadi dasar pengembangan penelitian ini.

Hasil telaah penelitian terdahulu menunjukkan bahwa penelitian mengenai strategi adaptif dan keberlanjutan usaha telah dilakukan pada berbagai jenis usaha dan lokasi penelitian. Namun demikian, masih terdapat perbedaan pada objek penelitian, fokus kajian, serta pendekatan analisis yang digunakan. Penelitian ini memiliki kebaruan karena berfokus pada pedagang buah di Kecamatan Soreang Kota Parepare dengan menggunakan teori strategi adaptif John W. Bennett untuk menganalisis bentuk-bentuk adaptasi yang dilakukan pedagang dalam menghadapi persaingan usaha, serta mengaitkannya dengan konsep *going concern* untuk menjelaskan peran strategi adaptif terhadap keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam memperkaya kajian mengenai strategi adaptif dan keberlanjutan usaha pada sektor perdagangan tradisional

Melalui upaya ini, peneliti membangun landasan teoritis kuat, memahami

perkembangan penelitian serupa, serta mengidentifikasi ruang penelitian yang belum banyak dikaji sebelumnya, sehingga penelitian ini memiliki nilai kebaruan dan kontribusi ilmiah yang jelas. Meskipun terdapat kesamaan tema dengan penelitian terdahulu, penelitian ini menawarkan fokus dan sudut pandang berbeda untuk memberikan perspektif baru terhadap permasalahan yang dikaji.

Adapun beberapa hasil penelitian sebelumnya yang menjadi acuan dan perbandingan dalam penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Alfa Ilmiyatun Nafiah, Hendri Hermawan Adinugraha, dan Ade Gunawan dari UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan pada tahun 2025 berjudul “Strategi Adaptif Pemasaran UMKM Sembako di Desa Setono”. Menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif melalui studi kasus untuk menganalisis strategi pemasaran operasional UMKM pedesaan, seperti produk, harga, promosi, dan distribusi, dengan penekanan pada hubungan sosial dan pemasaran relasional tanpa integrasi nilai syariah. Persamaan penelitian yang peneliti lakukan dengan studi oleh Nafiah dkk. (2025) terletak pada penggunaan metode kualitatif deskriptif untuk menganalisis strategi adaptif pada pelaku usaha mikro. Adapun perbedaannya, penelitian Nafiah dkk. berfokus pada strategi pemasaran operasional dan relasional UMKM sembako di wilayah pedesaan (Desa Setono). Sementara itu, penelitian yang peneliti lakukan lebih menekankan pada upaya menjaga keberlanjutan usaha (*business sustainability*) di tengah persaingan spesifik pedagang buah di wilayah perkotaan, tepatnya di Kecamatan Soreang, Kota Parepare.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Ayu Candra Kusuma, Jurnal Spirit Edukasia Universitas PGRI Semarang pada tahun 2021 dengan judul “Analisis Keberlangsungan Usaha Pedagang (Studi Kasus Pedagang Pasar Tradisional Ngawen, Kabupaten Blora). Penelitian Ayu Candra Kusuma (2021) berfokus

pada strategi pedagang pasar tradisional dalam mempertahankan keberlangsungan usaha pada masa pandemi COVID-19 melalui inovasi produk dan pelayanan sebagai respon terhadap krisis yang bersifat situasional. Persamaan penelitian yang peneliti lakukan dengan studi Kusuma (2021) terletak pada fokus analisis mengenai keberlangsungan usaha (*business sustainability*) pedagang di pasar tradisional. Perbedaannya, penelitian Kusuma menitikberatkan pada respon strategis terhadap krisis situasional akibat pandemi COVID-19 di Kabupaten Blora. Sementara itu, penelitian yang peneliti lakukan lebih berfokus pada strategi adaptif dalam menghadapi dinamika persaingan antar pedagang buah yang bersifat rutin dan kompetitif di Kecamatan Soreang, Kota Parepare.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Sawal Pitriyadi dan Zuhrinal M. Nawawi dari Universitas Islam Negeri Sumatera Utara pada tahun 2025 berjudul “Marketing Skill Adaptif dan Pemanfaatan Aplikasi Digital sebagai Pilar Utama dalam Menghadapi Dinamika Pasar Modern”. Penelitian Muhammad Sawal Pitriyadi dan Zuhrinal M. Nawawi (2025) mengkaji secara konseptual peran *marketing skill* adaptif dan pemanfaatan aplikasi digital dalam menghadapi dinamika pasar modern melalui studi pustaka. Fokus penelitian tersebut menitikberatkan pada penguatan kompetensi pemasaran, kreativitas, fleksibilitas, serta penggunaan platform digital sebagai strategi utama dalam merespon perubahan perilaku konsumen. Persamaan penelitian yang peneliti lakukan dengan studi Pitriyadi dan Nawawi (2025) terletak pada fokus analisis mengenai respon strategis dan kemampuan adaptif dalam menghadapi dinamika pasar. Namun, perbedaannya sangat mendasar pada metode dan fokus operasionalnya; penelitian Pitriyadi dan Nawawi merupakan studi pustaka yang menekankan pada penguatan kompetensi digital dan *marketing skill* secara konseptual. Sementara itu, penelitian yang peneliti lakukan merupakan studi lapangan yang mengkaji strategi adaptif pedagang buah di Kecamatan Soreang dalam menjaga keberlanjutan usaha di tengah

persaingan fisik antar pedagang.

B. Landasan Teori

1. Teori Perilaku Produsen (Unit Usaha Kecil)

Secara filosofis, istilah ekonomi diambil dari bahasa Yunani, yakni *Oikos* yang bermakna keluarga atau rumah tangga dan *Nomos* yang bermakna aturan atau peraturan.⁸ Sehingga dapat dikatakan ekonomi adalah aturan rumah tangga atau manajemen rumah tangga dalam upaya memenuhi kebutuhan hidup. Dalam perkembangannya, disiplin ilmu ini terbagi ke dalam beberapa ruang lingkup, di mana ekonomi mikro menjadi fundamen penting yang menitikberatkan pada perilaku ekonomi individu rumah tangga, perusahaan, dan pasar, dalam mengelola sumber daya ekonomi secara efisien.⁹ Fokus kajian ekonomi mikro ini memungkinkan analisis yang lebih mendalam mengenai bagaimana unit-unit ekonomi kecil mengambil keputusan di tengah keterbatasan sumber daya. Oleh karena itu, guna memahami dinamika penawaran dan strategi operasional dalam skala individu unit usaha, teori perilaku produsen diposisikan sebagai *grand theory* dalam penelitian ini untuk membedah bagaimana produsen mengombinasikan faktor-faktor produksi demi mencapai efisiensi dan keberlanjutan usaha.

Menurut Sukirno (dalam Putri, 2023) Perilaku produsen adalah upaya pengaturan kegiatan produksi guna menjamin kualitas produk yang sesuai dengan ekspektasi masyarakat, sekaligus memecahkan persoalan tentang bagaimana sumber daya atau modal yang terbatas dapat digunakan untuk menciptakan barang secara efektif. Sedangkan, teori perilaku produsen mengkaji strategi pelaku usaha dalam mengelola sumber daya yang tersedia secara efisien guna mencapai tingkat keuntungan yang maksimal (Aziz dalam Putri, 2023).¹⁰

⁸ Fitria Karnudu, et al, *Ekonomi Mikro* (Widina Media Utama, 2025).

⁹ Fitria Karnudu, et al, *Ekonomi Mikro* (Widina Media Utama, 2025).

¹⁰ Sukmawati Putri Gustina, “Analisis Pengaruh Modal Dan Perilaku Produsen Dalam Meningkatkan

Teori produksi menjelaskan bahwa seorang produsen dituntut untuk mampu mengoptimalkan profit sekaligus meningkatkan efisiensi dalam setiap tahapan operasionalnya. Hal ini dilakukan agar pelaku ekonomi dapat mencapai keuntungan maksimal dan meminimalisir risiko kerugian dalam lingkup usahanya (Laksmi, 2015, dalam idha, et all., 2024).¹¹

Prinsip ekonomi mikro dan etika produksi menjadi kerangka dasar dalam melihat operasional pedagang buah di Kecamatan Soreang, namun pemahaman mendalam memerlukan tinjauan terhadap konsep ekonomi informal yang menjadi identitas utama mereka. Menurut perspektif *The New Institutional Economics*, ekonomi informal mencakup aktivitas ekonomi yang cenderung menghindari biaya administratif dan hukum formal, seperti lisensi perdagangan, kontrak kerja, hingga sistem keamanan sosial (Feige, dalam Sawal, et all., 2018).¹² Karakteristik inilah yang membentuk perilaku ekonomi khas pedagang dalam mengelola sumber daya dan risiko usahanya.

2. Strategi Adaptif

Adaptif adalah kemampuan seseorang, kelompok, atau organisasi untuk menyesuaikan diri secara efektif terhadap perubahan kondisi lingkungan, baik yang terjadi secara tiba-tiba maupun bertahap.¹³ Strategi adaptif merupakan serangkaian upaya penyesuaian yang dilakukan oleh individu, kelompok, maupun organisasi dalam merespons perubahan lingkungan agar tetap mampu mencapai tujuan yang diinginkan. Kemampuan beradaptasi menjadi aspek yang penting karena lingkungan usaha bersifat dinamis dan senantiasa mengalami perubahan, baik yang dipengaruhi

Pendapatan Di Masa Pandemi COVID-19 Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Jaya Bakery Way Dadi Baru Sukarama Bandar Lampung),” 2022.

¹¹ Idha Fadhilah et all, “Ecopreneur : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam Konsep Perilaku Produsen Dan Produksi Dalam Al- Qur ’ an (Kajian Penafsiran Surah Al-Maidah / 5 : 87)” 5 (2024): 71–81.

¹² Sawal Sartono et all, “Analisis Peran Sektor Informal Sebagai Inkubator Bisnis” 5, no. 1 (2018): 31–46.

¹³ Bahasa Badan Pengembangan dan Pembinaan, “Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online.” (Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi., 2024).

oleh perkembangan ekonomi, perubahan perilaku konsumen, kemajuan teknologi, maupun meningkatnya intensitas persaingan. Oleh karena itu, pelaku usaha dituntut untuk memiliki kemampuan dalam mengenali perubahan yang terjadi, mengevaluasi kondisi usahanya, kemudian menentukan langkah-langkah yang tepat agar usaha tetap dapat bertahan dan berkembang.¹⁴

Secara umum, adaptasi dipahami sebagai proses penyesuaian yang dilakukan untuk mempertahankan keberlangsungan hidup atau mencapai keseimbangan dengan lingkungan yang terus berubah. Dalam konteks kegiatan usaha, adaptasi tidak hanya dimaknai sebagai kemampuan untuk bertahan ketika menghadapi tekanan, tetapi juga sebagai kemampuan memanfaatkan peluang yang muncul akibat perubahan tersebut. Dengan demikian, strategi adaptif mencerminkan kemampuan pelaku usaha dalam mengambil keputusan secara fleksibel sesuai dengan kondisi yang dihadapi tanpa mengabaikan tujuan utama usahanya.

Penerapan strategi adaptif dalam dunia usaha dapat diwujudkan melalui berbagai bentuk penyesuaian, seperti menyesuaikan harga mengikuti kondisi pasar, meningkatkan kualitas produk dan pelayanan, memanfaatkan teknologi sebagai media promosi dan pemasaran, memperluas jaringan pemasok, serta membangun hubungan yang baik dengan pelanggan. Berbagai bentuk penyesuaian tersebut menunjukkan bahwa strategi adaptif bukan merupakan tindakan yang dilakukan sekali saja, melainkan proses yang berlangsung secara berkesinambungan sebagai respons terhadap perubahan lingkungan usaha.

Kemampuan pelaku usaha dalam menerapkan strategi adaptif memiliki peran yang penting dalam menjaga keberlangsungan usaha. Pelaku usaha yang mampu membaca perubahan lingkungan dan melakukan penyesuaian secara tepat cenderung lebih mampu mempertahankan stabilitas usahanya dibandingkan dengan pelaku usaha yang tetap menggunakan pola usaha lama tanpa mempertimbangkan perubahan yang

¹⁴ Ce Gunawan and Mariati Tirta Wiyata, "Kinerja Adaptif Pelaku UMKM Kota Sukabumi: Peran Gaya Kepemimpinan," *Cakrawala Repositori IMWI* 7, no. 4 (2024): 1262–70.

terjadi. Oleh karena itu, strategi adaptif tidak hanya berorientasi pada penyelesaian masalah yang sedang dihadapi, tetapi juga menjadi bagian dari upaya membangun daya tahan usaha dalam jangka panjang.

Menurut Cinner et all. (dalam Nadila, 2023), adaptif merupakan kemampuan individu atau kelompok untuk merespon perubahan dengan cara yang efektif. Kapasitas ini membuat mereka mampu mengantisipasi perubahan sebelum dampaknya dirasakan, meminimalkan konsekuensi negatif yang muncul, serta pulih kembali setelah mengalami gangguan. Selain itu, kapasitas adaptif juga memungkinkan mereka untuk melihat dan memanfaatkan peluang baru yang muncul dari perubahan tersebut, sehingga tidak hanya bertahan tetapi juga berkembang di tengah dinamika lingkungan.¹⁵

Sementara itu, Mukhlis & Sunito (dalam Nabil, et all, 2022) menjelaskan bahwa perilaku adaptif berperan penting dalam menghadapi ketidakpastian yang muncul dari lingkungan sekitar. Kemampuan ini mendukung munculnya inovasi dan solusi baru yang membantu meminimalkan risiko akibat perubahan. Lebih jauh, kapasitas adaptif memengaruhi tingkat ketahanan suatu sistem, sehingga sistem tersebut mampu kembali ke keadaan normal setelah mengalami tekanan atau gangguan. Dengan demikian, kapasitas adaptif menjadi faktor kunci dalam menjaga keberlangsungan dan stabilitas suatu kelompok atau sistem.¹⁶

Strategi adaptif menjadi salah satu pendekatan yang banyak digunakan dalam kajian manajemen dan pengembangan usaha karena mampu menjelaskan bagaimana pelaku usaha merespon perubahan lingkungan bisnis secara berkelanjutan. Perubahan tersebut dapat berupa meningkatnya tingkat persaingan, perubahan perilaku

¹⁵ Nadila Farajane Alisya, "Strategi Adaptasi Pedagang Pakaian Konvensional Dalam Mempertahankan Kelangsungan Usaha Di Pasar Tradisional Tegal Besar Kabupaten Jember," *Jurnal Pendidikan Ekonomi Akuntansi Dan Kewirausahaan (JPEAKU)* 2, no. 2 (2023): 22–30.

¹⁶ Nabil Muhammad Mukhlis and Melani Abdulkadir-Sunito, "Hubungan Sumber Daya Penghidupan Dengan Adaptasi Strategi Penghidupan Rumah Tangga Di Tengah Pandemi Covid-19 (Kasus: Rumah Tangga Pedagang Pasar Kapuh Di Provinsi Kalimantan Selatan)," *Jurnal Sains Komunikasi Dan Pengembangan Masyarakat [JSKPM]* 6, no. 2 (2022): 269–77.

konsumen, perkembangan teknologi, maupun perubahan kondisi ekonomi yang memengaruhi aktivitas usaha. Dalam menghadapi perubahan tersebut, pelaku usaha tidak cukup hanya mempertahankan pola usaha yang telah dijalankan sebelumnya, tetapi juga dituntut memiliki kemampuan untuk melakukan penyesuaian terhadap kondisi pasar agar tetap mampu mempertahankan daya saing. Oleh karena itu, strategi adaptif dipandang sebagai salah satu kemampuan penting yang harus dimiliki oleh setiap pelaku usaha, khususnya UMKM yang memiliki keterbatasan sumber daya namun dituntut untuk tetap bertahan di tengah dinamika lingkungan bisnis.

Penerapan strategi adaptif pada pelaku usaha tidak selalu diwujudkan dalam bentuk perubahan yang bersifat besar atau transformasi menyeluruh terhadap kegiatan usaha. Pada usaha berskala mikro, adaptasi lebih sering dilakukan melalui perubahan-perubahan sederhana yang disesuaikan dengan kondisi usaha dan kebutuhan konsumen. Bentuk adaptasi tersebut antara lain melakukan penyesuaian harga mengikuti kondisi pasar, menjaga kualitas produk, meningkatkan kualitas pelayanan, memperluas jaringan pemasok, memanfaatkan media digital sebagai sarana promosi, hingga membangun hubungan yang baik dengan pelanggan. Berbagai bentuk penyesuaian tersebut menunjukkan bahwa kemampuan beradaptasi merupakan proses yang berlangsung secara terus-menerus sebagai respons terhadap perubahan lingkungan usaha.

Penelitian ini menggunakan teori adaptasi yang dikemukakan oleh John W. Bennett dalam bukunya *The Ecological Transition: Cultural Anthropology and Human Adaptation* (1976). Melalui perspektif ekologi budaya (cultural ecology), Bennett menjelaskan bahwa adaptasi merupakan proses yang dilakukan manusia dalam merespons perubahan lingkungan melalui berbagai bentuk penyesuaian perilaku dan tindakan.¹⁷ Adaptasi dipandang sebagai proses yang berlangsung secara dinamis karena manusia tidak hanya dipengaruhi oleh kondisi lingkungan, tetapi juga memiliki kemampuan untuk mengembangkan berbagai alternatif tindakan agar tetap

¹⁷ John W. Bennett, *The Ecological Transition: Cultural Anthropology and Human Adaptation* (New York: Pergamon Press, 1976).

dapat memenuhi kebutuhan hidupnya.

Menurut Bennett (1976), hubungan antara manusia dan lingkungan bersifat timbal balik. Lingkungan memberikan berbagai peluang maupun keterbatasan yang harus dihadapi, sedangkan manusia memanfaatkan pengetahuan, pengalaman, teknologi, serta sumber daya yang dimiliki untuk menentukan cara yang paling sesuai dalam menghadapi perubahan tersebut. Oleh karena itu, adaptasi bukan sekadar bentuk penyesuaian pasif terhadap lingkungan, melainkan suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan secara sadar berdasarkan kondisi yang dihadapi.

Bennett menjelaskan bahwa proses adaptasi tidak berlangsung secara instan, tetapi berkembang secara berkelanjutan melalui interaksi antara individu, kelompok, dan lingkungan sosialnya.¹⁸ Dalam proses tersebut, pengalaman yang diperoleh dari berbagai perubahan akan menjadi dasar dalam menentukan tindakan yang dianggap paling efektif untuk menghadapi kondisi serupa pada masa mendatang. Dengan demikian, adaptasi dipahami sebagai proses pembelajaran yang terus berkembang seiring perubahan lingkungan.

Dalam kajian adaptasi, Bennett menempatkan perilaku manusia sebagai unsur utama yang menentukan keberhasilan suatu proses penyesuaian. Perubahan lingkungan akan mendorong individu maupun kelompok untuk mengevaluasi kondisi yang dihadapi, memilih berbagai alternatif tindakan, kemudian menerapkan strategi yang dinilai paling sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Atas dasar pemikiran tersebut, Bennett menguraikan adaptasi melalui tiga bentuk yang saling berkaitan, yaitu *adaptive behaviour*, *adaptive process*, dan *adaptive strategies*. Ketiga konsep tersebut digunakan dalam penelitian ini sebagai kerangka analisis untuk memahami bagaimana pedagang buah di Kecamatan Soreang Kota Parepare melakukan penyesuaian terhadap dinamika persaingan usaha sehingga mampu mempertahankan keberlanjutan usahanya.

¹⁸ John W. Bennett, *The Ecological Transition: Cultural Anthropology and Human Adaptation* (New York: Pergamon Press, 1976).

Pemikiran John W. Bennett mengenai adaptasi dijelaskan dalam Heddy Shri Ahimsa-Putra (2003) yang menguraikan bahwa konsep adaptasi Bennett dapat dipahami melalui tiga bentuk yang saling berkaitan, yaitu *adaptive behaviour*, *adaptive process*, dan *adaptive strategies*. Ketiga konsep tersebut digunakan untuk menjelaskan bagaimana individu atau kelompok merespons perubahan lingkungan melalui perilaku yang tampak, proses penyesuaian yang berlangsung secara berkelanjutan, serta penyusunan strategi sebagai upaya mencapai tujuan dan mempertahankan keberlangsungan aktivitasnya.¹⁹

a. Adaptasi Perilaku (*adaptive behaviour*)

Sebagai bagian dari proses adaptasi, *adaptive behaviour* menggambarkan perilaku nyata yang ditunjukkan individu atau kelompok sebagai respons terhadap perubahan lingkungan. Dalam perspektif adaptasi yang dikembangkan dari pemikiran John W. Bennett, perilaku adaptif merupakan bentuk penyesuaian yang dapat diamati secara langsung melalui tindakan-tindakan yang dilakukan untuk mengatasi hambatan, memenuhi kebutuhan, maupun memanfaatkan peluang yang muncul akibat perubahan lingkungan. Perilaku tersebut tidak bersifat tetap, tetapi dapat berubah mengikuti pengalaman, kondisi sosial, serta dinamika lingkungan yang dihadapi.

Dalam kajian antropologi, perilaku adaptif dipahami sebagai wujud nyata dari kemampuan individu atau kelompok dalam merespons perubahan melalui tindakan yang dianggap paling sesuai dengan situasi yang dihadapi. Oleh karena itu, bentuk perilaku adaptif dapat berbeda antara satu pelaku dengan pelaku lainnya karena dipengaruhi oleh pengalaman, pengetahuan, sumber daya, serta kondisi lingkungan yang tidak selalu sama. Perbedaan tersebut menunjukkan bahwa adaptasi merupakan proses yang dinamis dan kontekstual,

¹⁹ Heddy Shri Ahimsa Putra, *Ekonomi Moral, Rasional, Dan Politik Dalam Industri Kecil Di Jawa: Esei-Esei Antropologi Ekonomi*. (Yogyakarta: Kepel Press, 2003).

sehingga tidak terdapat satu bentuk perilaku yang dapat diterapkan pada seluruh kondisi.

b. Adaptasi Proses (*adaptive process*)

Selain ditunjukkan melalui perubahan perilaku, adaptasi juga berlangsung sebagai suatu proses yang berkesinambungan. *Adaptive process* menggambarkan rangkaian penyesuaian yang terjadi sejak individu atau kelompok mengenali adanya perubahan lingkungan, mengevaluasi kondisi yang dihadapi, menentukan alternatif tindakan, hingga melakukan penyesuaian berdasarkan hasil pengalaman yang diperoleh. Dengan demikian, adaptasi tidak dipahami sebagai tindakan yang berlangsung sesaat, tetapi sebagai proses pembelajaran yang terus berkembang mengikuti perubahan lingkungan.

Proses adaptasi berlangsung melalui interaksi yang terus-menerus antara pelaku dengan lingkungan sosial, ekonomi, maupun budaya di sekitarnya. Setiap pengalaman yang diperoleh dalam menghadapi perubahan akan menjadi dasar bagi pelaku untuk mengevaluasi tindakan sebelumnya dan menyusun langkah yang lebih tepat pada kondisi berikutnya. Oleh karena itu, *adaptive process* menekankan bahwa keberhasilan adaptasi tidak hanya ditentukan oleh tindakan yang dilakukan, tetapi juga oleh kemampuan individu dalam belajar dari pengalaman dan menyesuaikan keputusan terhadap perubahan yang terus berlangsung.²⁰

c. Strategi Adaptasi (*adaptive strategies*)

Adaptive strategies merupakan bentuk adaptasi yang diwujudkan melalui penyusunan berbagai alternatif tindakan secara sadar untuk mencapai tujuan tertentu. Strategi adaptif menunjukkan bagaimana individu atau kelompok

²⁰ Mei Laras Wati, "Analisis Strategi Adaptasi Nelayan Dalam Menghadapi Dinamika Faktor Eksternal Dan Dampak Pada Sosial Ekonomi (Studi Kasus: Nelayan Di Desa Tegalkamulyan, Kabupaten Cilacap)," 2023.

memanfaatkan sumber daya, pengalaman, serta informasi yang dimiliki dalam menentukan langkah yang paling tepat untuk menghadapi perubahan lingkungan. Oleh karena itu, strategi adaptif tidak hanya berkaitan dengan tindakan yang dilakukan, tetapi juga mencerminkan proses pertimbangan dalam memilih keputusan yang dinilai paling efektif sesuai dengan kondisi yang dihadapi.

Dalam perspektif adaptasi, strategi yang diterapkan dapat mengalami perubahan sesuai dengan perkembangan lingkungan. Ketika suatu strategi tidak lagi mampu menjawab tantangan yang dihadapi, pelaku akan melakukan evaluasi dan menyusun strategi baru yang lebih sesuai dengan kondisi yang berkembang. Hal tersebut menunjukkan bahwa strategi adaptif bersifat dinamis, fleksibel, dan selalu berkembang mengikuti perubahan lingkungan usaha.

3. Persaingan Usaha

Fenomena persaingan, baik antar sesama pedagang buah maupun dengan ritel modern yang lebih besar, seringkali menjadi faktor utama yang mengancam eksistensi sebuah usaha. Keunggulan bersaing (*competitive advantage*) menjadi posisi krusial yang harus dicapai oleh pelaku usaha untuk bertahan di tengah penetrasi pasar yang ketat (Nainggolan, dalam Bahtiar, et al., 2022).²¹ Secara teoretis, peningkatan intensitas persaingan dalam suatu industri cenderung berkorelasi negatif terhadap rata-rata profitabilitas pelaku usaha di dalamnya. Oleh karena itu, dari perspektif pemasaran, inovasi pada komponen produk menjadi aspek vital; pedagang yang mampu menghadirkan nilai tambah dan kebaruan akan memiliki peluang lebih besar dalam menarik atensi serta loyalitas konsumen.

Namun, dinamika persaingan tidak selalu berjalan secara linear dan positif. Persaingan antar pelaku usaha, baik dalam aktivitas produksi maupun strategi

²¹ Bahtiar Herman and Mursalim Nohong, "Pengaruh Jaringan Usaha , Inovasi Produk , Dan Persaingan Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)" 19, no. I (2022): 1–19.

pemasaran, sering kali memunculkan gejala pasar yang tidak sehat apabila nilai-nilai kejujuran diabaikan, hukum dilanggar, serta terdapat penetapan harga yang dilakukan secara dzalim. Secara teoretis, kondisi pasar yang ideal atau sempurna seharusnya menjamin bahwa produsen maupun konsumen memiliki pengetahuan yang mapan terhadap harga dari berbagai aspek, mulai dari utilitas, kualitas, hingga metode produksi barang yang ditawarkan.²² Oleh karena itu, keberlanjutan usaha tidak hanya bergantung pada kemampuan bersaing secara teknis, tetapi juga pada kemampuan pelaku usaha untuk tetap berada dalam koridor etika pasar yang sehat guna menghindari distorsi yang merugikan salah satu pihak.

Michael Porter (dalam Cindy, 2023) menegaskan bahwa persaingan merupakan kunci utama yang menentukan keberhasilan atau kegagalan sebuah perusahaan dalam suatu industri. Inti dari strategi kompetitif global adalah bagaimana sebuah usaha mampu menciptakan dan mempertahankan keunggulan kompetitif guna menghadapi tekanan pasar.²³ Menurut Porter (dalam Octa, 2022), terdapat lima kekuatan (*Five Forces Model*) yang menentukan intensitas persaingan dalam suatu industri, yaitu: (1) ancaman pendatang baru yang dapat menggerus pangsa pasar; (2) ancaman produk atau jasa substitusi (pengganti) yang mampu mengalihkan loyalitas konsumen; (3) daya tawar pemasok (*bargaining power of suppliers*) dalam menentukan harga bahan baku; (4) daya tawar pembeli (*bargaining power of buyers*) yang menuntut kualitas tinggi dengan harga rendah; serta (5) tingkat persaingan di antara pesaing yang ada dalam industri yang sama.²⁴ Pemahaman terhadap kelima faktor ini menjadi landasan bagi pelaku usaha untuk merumuskan strategi adaptif yang tepat guna menjaga keberlanjutan usahanya.

²² Mashur Malaka, "Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha" 7, no. 2 (2014): 39–52.

²³ Cindy Aprilia, "Komparatif Menjadi Kekuatan Ekonomi Kompetitif" 2, no. 2 (2023): 108–13.

²⁴ Octa Nilam Lukkita, "Strategi Perencanaan Sumber Daya Manusia Untuk Peningkatan Daya Saing Cv. Ajib Bio Syifa," *SMART Management Journal* 2, no. 2 (2022): 197–216, <https://doi.org/10.53990/smj.v2i2.170>.

Menurut Sadono Sukirno (2017), konsep persaingan dalam dunia pasar dapat ditinjau dari dua dimensi utama yang saling memengaruhi keberlangsungan sebuah usaha:²⁵

a. Persaingan yang dilihat dari Struktur Pasar.

Dalam dimensi ini, Sukirno menekankan bahwa persaingan ditentukan oleh pengorganisasian pasar yang meliputi jumlah penjual, jenis produk yang ditawarkan (apakah identik atau memiliki ciri khas), serta derajat kekuatan perusahaan dalam memengaruhi harga pasar. Bagi pelaku usaha di pasar persaingan monopolistik, struktur ini memaksa mereka untuk menyadari bahwa setiap tindakan harga yang diambil akan memicu reaksi dari pesaing di sekitarnya.

b. Persaingan yang dipandang sebagai Kegiatan Persaingan Non-Harga (Proses Perilaku).

Sukirno menjelaskan bahwa ketika persaingan harga sudah mencapai titik jenuh, maka para pelaku usaha akan beralih pada proses persaingan yang lebih dinamis melalui diferensiasi produk dan pelayanan. Hal ini mencakup upaya-upaya adaptif seperti meningkatkan kualitas barang, memperbaiki corak pengemasan, serta memberikan pelayanan purna jual yang lebih baik. Dalam pandangan ini, persaingan dipahami sebagai proses aktif bagi pedagang untuk menciptakan daya tarik unik guna merebut atensi konsumen tanpa harus terjebak dalam perang harga yang merugikan.

4. Keberlanjutan Usaha

Keberlanjutan usaha dalam cakupan penelitian ini didefinisikan sebagai ketahanan fundamental sebuah entitas bisnis dalam mempertahankan operasionalnya secara jangka panjang. Berbeda dengan konsep keberlanjutan pada korporasi besar yang sering kali menitikberatkan pada aspek kelestarian lingkungan global atau

²⁵ Sadono Sukirno. et all, *Pengantar Bisnis* (Prenada Media, 2017).

tanggung jawab sosial makro, fokus utamanya terletak pada kemampuan unit usaha mikro untuk tetap bertahan (*survive*), bertumbuh, dan mempertahankan posisi pasarnya di tengah fluktuasi harga serta persaingan yang dinamis. Dengan demikian, keberlanjutan di sini merupakan refleksi dari efektivitas strategi adaptif dalam menjaga stabilitas ekonomi internal usaha secara konsisten.

Keberlanjutan usaha tidak hanya diartikan sebagai kemampuan pelaku usaha untuk mempertahankan aktivitas usahanya dalam jangka waktu tertentu, tetapi juga mencerminkan kemampuan dalam menghadapi berbagai perubahan yang terjadi pada lingkungan bisnis. Suatu usaha dikatakan berkelanjutan apabila mampu menyesuaikan diri terhadap dinamika pasar, mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan maupun pemasok, serta tetap menghasilkan keuntungan yang mendukung kelangsungan operasional usaha.²⁶ Dengan demikian, keberlanjutan usaha merupakan hasil dari kemampuan pelaku usaha dalam mengelola berbagai tantangan yang muncul secara berkelanjutan melalui strategi yang tepat sesuai dengan kondisi usaha yang dihadapi.

Bagi pelaku UMKM, keberlanjutan usaha memiliki makna yang lebih luas dibandingkan sekadar mempertahankan keberadaan usaha. Keberlanjutan juga mencerminkan kemampuan pelaku usaha dalam menjaga kepercayaan pelanggan, mempertahankan kualitas produk, mengelola hubungan dengan pemasok, serta menyesuaikan kegiatan usaha terhadap perubahan permintaan pasar. Apabila berbagai aspek tersebut dapat dikelola dengan baik, maka peluang usaha untuk tetap bertahan dan berkembang dalam jangka panjang akan semakin besar. Oleh karena itu, keberlanjutan usaha sangat dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam melakukan penyesuaian terhadap berbagai perubahan yang terjadi di lingkungan bisnis.

Menurut Dun Steinhoff dalam buku Suryana, 2014 (dalam fajar 2025) menyatakan bahwa keberlanjutan usaha adalah kemampuan sebuah perusahaan untuk

²⁶ Verdiani et al, "Strategi Adaptif Dalam Pengembangan Usaha: Studi Kasus UMKM Carica Gemilang Di Wonosobo.," *Jurnal Sosiologi Agama Indonesia (JSAI)* 5:2 (2024).

mempertahankan kelangsungan hidupnya (*survival*) dan terus berkembang.²⁷ Bagi usaha kecil, keberlanjutan bukan hanya soal pertumbuhan besar-besaran, melainkan kemampuan untuk terus beroperasi dan menghasilkan keuntungan secara konsisten dalam jangka waktu yang lama.

Prawirokusumo (dalam Afdhal, 2024) menjelaskan bahwa bagi usaha mikro dan kecil, keberlanjutan usaha (*business sustainability*) ditandai dengan adanya kestabilan modal kerja. Artinya, usaha dikatakan berkelanjutan jika perputaran modalnya tidak terhenti dan mampu menutupi seluruh biaya operasional harian tanpa harus bergantung pada suntikan dana luar yang berisiko.

Keberlanjutan bagi pedagang kecil, khususnya pedagang buah di tingkat kecamatan, merupakan kemampuan perusahaan atau usaha untuk terus beroperasi dari hari ke hari (*going concern*). Hal ini mencakup:²⁸

1. Ketahanan Operasional: Kemampuan pedagang untuk tetap membuka lapak dan menyediakan stok barang meskipun terjadi fluktuasi musiman.
2. Stabilitas Pendapatan: Kemampuan usaha dalam menghasilkan laba yang cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup pemilik sekaligus membiayai modal kerja berikutnya.
3. Adaptabilitas: Kapasitas pedagang dalam merespon perubahan perilaku konsumen atau kehadiran kompetitor baru di wilayah Soreang tanpa harus menghentikan aktivitas usahanya.

Purba (2016) menjelaskan bahwa *going concern* adalah asumsi bahwa suatu entitas akan mampu mempertahankan kelangsungan usahanya pada masa mendatang dan tidak memiliki niat maupun keharusan untuk menghentikan atau melikuidasi usahanya.²⁹ Berdasarkan konsep *going concern* yang dikemukakan Purba (2016), keberlangsungan usaha menunjukkan kemampuan suatu usaha untuk tetap

²⁷ Alamsyah, *Eksplorasi Kompetensi Kewirausahaan Bagi Pelaku Usaha Sora Kohi Dan Teus Coffee*.

²⁸ Veranica Desfitria, "Analisis Going Concern Pelaku UMKM Kota," 2023.

²⁹ Marisi P. Purba, *Asumsi Going Concern: Suatu Tinjauan Terhadap Dampak Krisis Keuangan Atas Opini Audit Dan Laporan Keuangan* (Jakarta: Ekuilibria, 2016).

mempertahankan aktivitas operasionalnya secara berkesinambungan dalam menghadapi berbagai kondisi yang dapat memengaruhi kelangsungan usaha. Dalam konteks penelitian ini, konsep tersebut dipahami sebagai kemampuan pedagang buah untuk mempertahankan usahanya melalui keberlangsungan operasional, kemampuan memperoleh pendapatan yang memadai, serta kemampuan menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan usaha.

Suatu usaha dapat dikatakan memiliki keberlanjutan apabila mampu mempertahankan aktivitas usahanya secara konsisten meskipun menghadapi berbagai perubahan lingkungan bisnis. Karakteristik tersebut dapat dilihat dari kemampuan pelaku usaha dalam menjaga kualitas produk, mempertahankan loyalitas pelanggan, menjalin hubungan yang baik dengan pemasok, serta memiliki kemampuan untuk menyesuaikan strategi usaha sesuai dengan perkembangan kondisi pasar.³⁰ Selain itu, usaha yang berkelanjutan juga ditunjukkan oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola sumber daya secara efektif sehingga kegiatan usaha tetap berjalan dan memberikan manfaat ekonomi dalam jangka panjang.

C. Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual dalam penelitian ini secara sistematis menggambarkan alur proses analisis terhadap perilaku ekonomi pedagang buah di Kecamatan Soreang melalui pola hubungan sebab-akibat yang terfokus. Alur kerangka konseptual penelitian ini diawali dengan mengidentifikasi kondisi persaingan dan tantangan usaha yang dihadapi oleh para pedagang buah di Kecamatan Soreang. Tantangan tersebut mencakup faktor eksternal seperti ketatnya persaingan di lokasi jualan yang sama, kemunculan kompetitor baru, hingga fluktuasi harga komoditas musiman. Dinamika ini dipandang sebagai tekanan pasar yang menuntut respons nyata agar eksistensi usaha pedagang tidak tergerus oleh persaingan yang semakin ketat.

³⁰ Desfitria, "Analisis Going Concern Pelaku UMKM Kota."

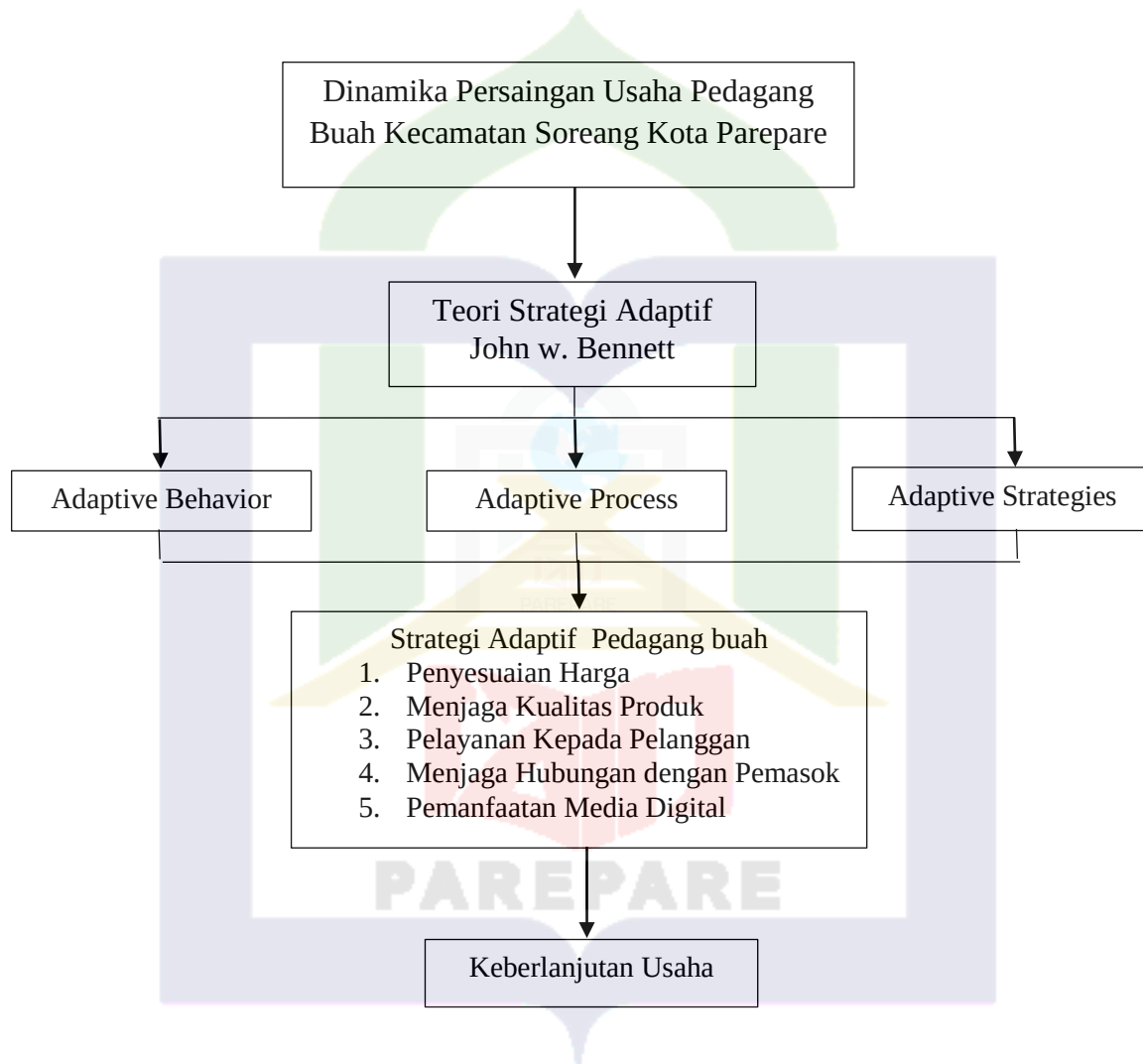
Selanjutnya, penelitian ini mengkaji berbagai strategi adaptif yang diterapkan pedagang sebagai bentuk penyesuaian diri yang aktif. Strategi tersebut mencakup langkah-langkah praktis di lapangan, seperti penyesuaian harga yang kompetitif, inovasi pelayanan (misalnya jasa pesan-antar atau penyortiran kualitas buah), hingga pengelolaan stok yang fleksibel terhadap musim. Peneliti memandang strategi ini bukan sekadar upaya bertahan hidup sementara, melainkan cara pedagang dalam menyelaraskan diri dengan kondisi pasar demi mempertahankan kelangsungan usahanya.

Pada tahap akhir, kerangka konseptual ini diarahkan untuk menganalisis dampak dari strategi tersebut terhadap keberlanjutan usaha pedagang dalam jangka panjang. Evaluasi difokuskan pada kemampuan pola adaptasi ini dalam menjaga stabilitas pendapatan, ketahanan modal, serta eksistensi usaha yang telah berjalan selama belasan hingga puluhan tahun. Dengan demikian, keberlanjutan dalam penelitian kualitatif ini diukur dari konsistensi dan kemandirian pedagang buah di Soreang untuk tetap eksis dan menjaga kelangsungan operasionalnya di tengah dinamika pasar yang terus berubah.

D. Kerangka Pikir

Penelitian ini dimulai dengan mengidentifikasi Persaingan Pedagang Buah sebagai variabel konteks atau tekanan eksternal. Persaingan ini mencakup fluktuasi harga, munculnya pesaing baru, hingga perubahan perilaku konsumen. Untuk menghadapi tekanan tersebut, pedagang melakukan Strategi Adaptif. Strategi ini merupakan bentuk penyesuaian yang dilakukan pedagang, baik secara operasional (produk dan harga) maupun relasional (pelayanan dan jaringan). Keberhasilan dalam menjalankan strategi adaptif ini pada akhirnya akan menentukan Keberlanjutan Usaha mereka, yang diukur melalui stabilitas pendapatan dan kemampuan bertahan dalam jangka panjang.

Berdasarkan pada pembahasan diatas, maka peneliti merasa perlu memberikan kerangka pikir tentang beberapa variabel dalam penelitian tersebut dalam skema berikut ini :



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai strategi adaptif yang diterapkan pedagang buah dalam menghadapi dinamika persaingan usaha di Kecamatan Soreang, Kota Parepare. Pendekatan ini dipilih karena mampu menggambarkan fenomena secara sistematis berdasarkan kondisi nyata yang ditemukan di lapangan, sehingga dapat menjawab rumusan masalah penelitian secara komprehensif.³¹

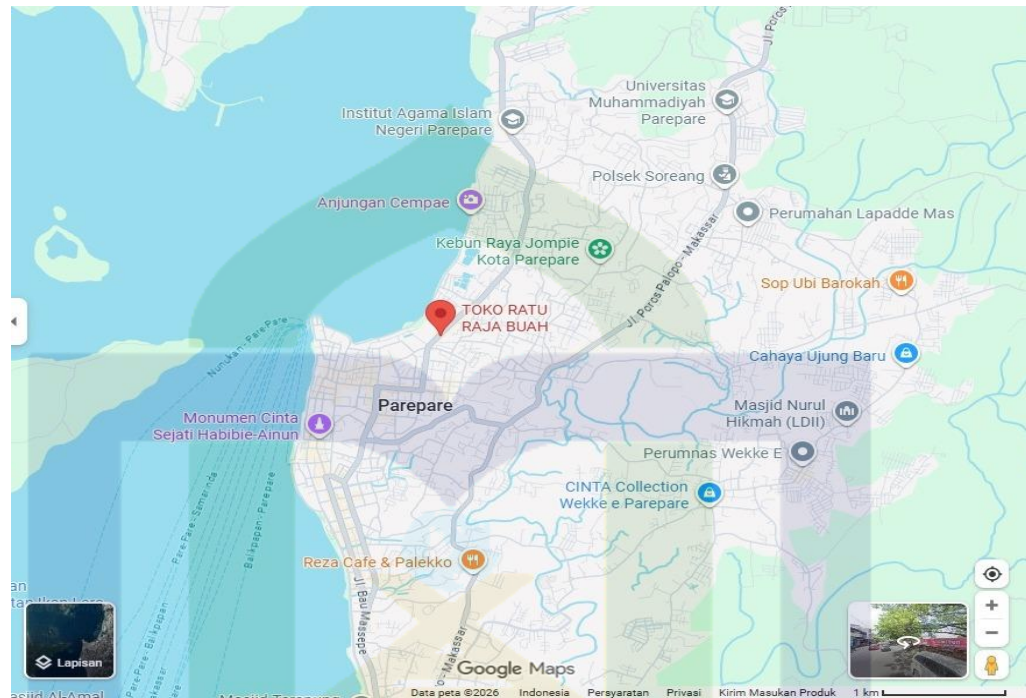
Dalam pelaksanaannya, peneliti berperan sebagai instrumen utama yang terlibat secara langsung dalam proses pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Keterlibatan tersebut memungkinkan peneliti memperoleh informasi yang mendalam mengenai pengalaman, tindakan, dan strategi yang dilakukan para pedagang buah dalam menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan usaha. Dengan demikian, pendekatan deskriptif kualitatif memberikan pemahaman yang utuh dan kontekstual mengenai strategi adaptif pedagang dalam mempertahankan keberlanjutan usahanya

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Soreang, Kota Parepare, yang secara geografis merupakan salah satu pintu gerbang utama pergerakan barang dan jasa antar kabupaten di Sulawesi Selatan. Wilayah ini memiliki posisi strategis karena dilintasi oleh jalur trans-Sulawesi yang menghubungkan Kota Parepare dengan daerah penyangga di sekitarnya, seperti Kabupaten Pinrang dan Sidrap. Aktivitas ekonomi yang padat di Kecamatan Soreang, menjadikannya pusat

³¹ et all. M. Fathun Niam, *Metode Penelitian Kualitatif* (WIDINA MEDIA UTAMA, 2024).

pertumbuhan retail yang dinamis. Orientasi ruang wilayah Kecamatan Soreang dapat dilihat secara lebih jelas pada Gambar 3.1 berikut:³²



Gambar 3. 1 Peta Sekitar Kecamatan Soreang

Lebih spesifik, lokalisasi pedagang buah di wilayah ini terkonsentrasi di jalan poros Parepare–Pinrang (Jl. H. Andi Muhammad Arsyad), tepatnya di area depan Depo Pertamina Soreang.³³ Kawasan ini memiliki karakteristik yang sangat khas, di mana para pedagang buah tradisional mendirikan kios secara berderetan dan saling berdampingan dalam jarak yang sangat dekat. Fenomena jarak antar-kios yang berpola linear ini menciptakan ruang persaingan langsung yang intens. Namun, di sisi lain, kondisi tersebut juga membentuk daya tarik sebagai pusat

³² Google Maps, diolah peneliti (2026).

³³ Hasil Observasi Peneliti, 05 Maret 2026

pasar bagi konsumen maupun pelaku perjalanan antar-daerah yang melintas, sebagaimana digambarkan pada peta sebaran lokasi kios berikut:³⁴



Gambar 3. 2 Peta Penampakan Lokasi Toko Pedagang Buah

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan selama kurang lebih satu bulan, yaitu mulai tanggal 29 April hingga 25 Mei 2026. Rentang waktu tersebut digunakan untuk melaksanakan seluruh tahapan penelitian, mulai dari observasi awal, pengumpulan data, verifikasi informasi, hingga analisis data. Pelaksanaan penelitian dalam kurun waktu tersebut memungkinkan peneliti memperoleh gambaran yang komprehensif mengenai kondisi lapangan serta dinamika aktivitas perdagangan buah di Kecamatan Soreang, Kota Parepare.

³⁴ Google Maps, diolah peneliti (2026).

Tahap awal penelitian diawali dengan observasi lapangan untuk memahami karakteristik lokasi penelitian, kondisi persaingan usaha, serta aktivitas para pedagang buah. Selanjutnya, pengumpulan data utama dilakukan melalui wawancara mendalam dengan para informan pada tanggal 5 dan 6 Mei 2026 di lokasi penelitian. Setelah proses wawancara selesai, peneliti melakukan verifikasi data melalui observasi lanjutan dan dokumentasi hingga seluruh informasi yang dibutuhkan dinilai memadai untuk menjawab rumusan masalah penelitian.

3. Informan Penelitian

Informan dalam penelitian ini ditentukan menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu pemilihan informan secara sengaja berdasarkan kriteria tertentu yang sesuai dengan tujuan penelitian. Kriteria tersebut meliputi pedagang buah yang telah menjalankan usahanya dalam jangka waktu tertentu, memiliki pengalaman menghadapi dinamika persaingan usaha, serta bersedia memberikan informasi yang dibutuhkan selama proses penelitian. Selain informan utama, penelitian ini juga melibatkan informan pendukung yang dianggap memiliki pengetahuan mengenai aktivitas operasional usaha sehingga dapat melengkapi data penelitian. Adapun karakteristik informan penelitian disajikan pada Tabel 3.1 berikut.

Tabel 3. 1 Data Informan

No.	Nama Informan	Jabatan	Lama Berusaha
1	Maharani Putri	Anak Pemilik Kios Al Fatih Fruits	15 Tahun

2	Hartatin	Pemilik Dj. Fatihah Buah	20 Tahun
3	Vivi Novitasari	Pegawai kios Dardhy Fruits	15 Tahun
4	Raja Saputra	Anak Pemilik kios Ratu Raja Buah	10 Tahun

Sumber. Data Wawancara Peneliti, Mei 2026.³⁵

Untuk mendalami bagaimana strategi adaptif diimplementasikan di lapangan, peneliti telah mewawancarai pelaku usaha buah retail yang menjadi representasi kekuatan ekonomi di wilayah Soreang. Berdasarkan hasil pengumpulan data, karakteristik informan utama dipaparkan sebagai berikut:³⁶

a. Informan 1 (Kios Al-Fatih Fruit)

Diwakili oleh Maharani Putri (21 tahun, anak pemilik toko). Usaha perdagangan buah ini merupakan salah satu usaha yang mapan karena telah berjalan secara konsisten selama 15 tahun. Kios ini menempati lahan milik pribadi yang dibeli sejak awal usaha. Karakteristik utama dari Informan 1 adalah menerapkan sistem pengelolaan semi-digital. Dalam praktiknya, pelayanan konvensional dipadukan secara aktif dengan pemanfaatan media sosial (*WhatsApp Story* dan *Instagram*) untuk pemasaran, serta diimbangi dengan kontrol kualitas produk yang ketat.

b. Informan 2 (Kios Dj. Fatihah Buah)

Diwakili langsung oleh Ibu Hartanti (51 tahun, pemilik usaha). Beliau merupakan salah satu pionir perdagangan buah paling senior di lokasi penelitian yang telah kokoh bertahan selama 20 tahun. Sejarah usahanya dimulai dari sistem perdagangan musiman dengan menggelar tikar sebelum akhirnya beradaptasi

³⁵ Hasil Observasi Peneliti, Mei 2026

³⁶ Hasil Observasi Peneliti 05&06 Mei 2026

membangun outlet permanen. Kios ini berdiri di atas lahan milik pribadi dan memiliki karakteristik operasional *non-stop* 24 jam dengan mengandalkan sistem kerja bergantian (*shift*) serta akomodasi logistik berbasis tenaga kerja internal keluarga.

c. Informan 3 (Kios Dardhy Fruits)

Diwakili oleh Vivi Novitasari (25 tahun) yang bertindak sebagai karyawan dan telah bekerja selama 1 tahun. Kios ini telah berdiri selama kurang lebih 15 tahun. Berbeda dengan kios lainnya di kawasan Soreang yang umumnya berbasis usaha keluarga, Kios Dardhy Fruits telah menerapkan pembagian tugas yang cukup jelas, memiliki sistem pencatatan keuangan yang disiplin dan teratur untuk memantau arus kas, serta aktif melakukan promosi *multichannel* melalui *WhatsApp Story* dan *Facebook*.

d. Informan 4 (Kios Ratu Raja Buah)

Diwakili oleh Raja Saputra (15 tahun, anak pemilik toko). Usaha ritel buah ini telah beroperasi di Kecamatan Soreang selama 10 tahun. Berbeda dengan informan lain yang membangun tempat usaha dari awal, pemilik Kios Ratu Raja Buah memilih strategi adaptasi adaptif dengan membeli bangunan kios yang sudah tersedia di lokasi strategis tersebut. Karakteristik menonjol dari informan ini adalah penekanan pada aspek *Social Resilience* (Ketahanan Sosial), yang ditunjukkan melalui operasional fleksibel 24 jam serta adanya tingkat kepercayaan dan solidaritas yang tinggi (*high trust society*) antar pedagang buah.

Penelitian ini menggunakan teknik wawancara terhadap empat orang informan yang terdiri atas satu pemilik kios, dua anak pemilik, dan satu karyawan pedagang buah di Kecamatan Soreang, Kota Parepare. Data yang di peroleh peneliti melalui wawancara yang telah direkam dan diketik kembali dalam bentuk transkrip. Transkrip

ini tidak sama sekali mengubah semua pembicaraan dari informan dan peneliti, tahap lanjutan yaitu data di susun sistematis dengan memilih dan memfokuskan hasil wawancara.

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian berfungsi sebagai pembatas ruang lingkup kajian agar proses penelitian tetap terarah dan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Penelitian ini difokuskan pada analisis strategi adaptif yang diterapkan oleh pedagang buah di Kecamatan Soreang, Kota Parepare dalam menghadapi dinamika persaingan usaha serta kaitannya dengan kemampuan pedagang dalam mempertahankan keberlanjutan usahanya. Untuk menganalisis fenomena tersebut, penelitian ini menggunakan teori strategi adaptif yang dikemukakan oleh John W. Bennett, yang meliputi *adaptive behaviour*, *adaptive strategies*, dan *adaptive process*. Ketiga konsep tersebut digunakan sebagai landasan analisis untuk memahami bentuk perilaku adaptif, proses penyesuaian, serta strategi yang diterapkan pedagang dalam merespons perubahan lingkungan usaha dan mempertahankan keberlangsungan usahanya.

C. Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan dua jenis sumber data:

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari sumber pertama di lokasi penelitian. Dalam penelitian ini, data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dengan para informan yang merupakan pedagang buah di Kecamatan Soreang, Kota Parepare, serta melalui observasi langsung terhadap aktivitas perdagangan. Melalui proses tersebut, peneliti memperoleh informasi mengenai pengalaman para pedagang dalam menghadapi persaingan usaha, bentuk

strategi adaptif yang diterapkan, serta kondisi yang memengaruhi keberlanjutan usaha mereka. Data primer disebut juga sebagai data asli atau data baru yang *up to date*.³⁷

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data pendukung yang diperoleh secara tidak langsung. Data ini meliputi dokumentasi berupa foto-foto di lokasi penelitian dan catatan lapangan, serta studi literatur seperti buku, jurnal ilmiah, artikel, dan penelitian terdahulu yang relevan dengan strategi adaptif terhadap dinamika pasar dan prinsip keberlanjutan usaha.³⁸

D. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data

1. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan fase krusial dalam penelitian, yaitu pendekatan terstruktur yang dilakukan peneliti untuk memperoleh informasi yang relevan. Agar proses ini berjalan efektif, peneliti menggunakan instrumen penelitian berupa metode dan alat yang dirancang untuk menghimpun data yang dibutuhkan, di mana setiap metode saling berkaitan dan saling mendukung satu sama lain guna menghasilkan data yang sesuai dengan kebutuhan penelitian.³⁹ Teknik-teknik yang digunakan untuk pengumpulan data dalam studi ini diuraikan sebagai berikut:

³⁷ Wiratna Sujarweni, "Metodologi Penelitian," *PT. Rineka Cipta, Cet.XII)an Praktek*, (Jakarta : PT. Rineka Cipta, Cet.XII), 2014, 107.

³⁸ Masyuri & Zainuddin, *Metode Penulisan, (Pendekatan Praktis Dan Aplikatif)* (Jakarta: Revika Aditama, 2008).

³⁹ Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif (Teori & Praktik)* (PT Bumi Aksara, 2016).

a. Observasi (Pengamatan)

Teknik observasi dilakukan dengan teknik observasi partisipatif (*participant observation*), dimana peneliti bertindak sebagai pengamat eksternal yang mencatat dan merekam berbagai aktivitas di lapangan tanpa terlibat langsung dalam proses jual beli.⁴⁰ Metode ini sangat penting untuk memvalidasi data lisan yang diperoleh dari wawancara serta memahami konteks alamiah (*natural setting*) dari strategi adaptif pedagang dalam merespon dinamika pasar.

b. Wawancara (*Interview*)

Wawancara merupakan proses percakapan antara dua pihak atau lebih, yaitu antara pewawancara dan narasumber, yang bertujuan untuk memperoleh data berupa informasi.⁴¹ Wawancara digunakan untuk menggali informasi primer secara langsung dari para informan terpilih. Peneliti akan menggunakan metode wawancara semi-terstruktur (*semi-structured interview*), yang dapat memberikan fleksibilitas bagi peneliti untuk mengeksplorasi jawaban secara lebih mendalam meskipun telah tersedia panduan wawancara (*interview guide*) yang disusun berdasarkan teori pada BAB II. Adapun poin-poin utama dalam pedoman wawancara ini meliputi:

- 1) Profil informan dan sejarah usaha pedagang buah di Kecamatan Soreang.
- 2) Dinamika pasar yang dihadapi, mencakup fluktuasi harga, ketersediaan komoditas, dan tingkat persaingan.
- 3) Strategi adaptif yang diterapkan pedagang, baik dalam hal penyesuaian harga, manajemen stok, maupun strategi pelayanan.

⁴⁰ Boedi Abdullah et al, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah* (CV Pustaka Setia, 2014).

⁴¹ MJoko Untoro dan Tim Guru Indonesia, *Buku Pintar Pelajaran: Ringkasan Materi Dan Rumus* (Penerbit Agromedia Pustaka, 2010).

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pelengkap yang digunakan untuk mengumpulkan data pendukung guna memperkuat temuan observasi dan wawancara.⁴² Data dokumentasi yang dikumpulkan meliputi rekaman visual berupa foto-foto kondisi lapak dagangan, suasana lingkungan pasar, dan aktivitas jual-beli yang berlangsung. Selain itu, peneliti akan secara aktif membuat catatan lapangan (*field notes*) selama proses observasi dan wawancara. Catatan ini berfungsi sebagai rekaman refleksif, merekam temuan-temuan non-verbal yang penting, impresi pertama, dan detail konteks yang mungkin terlewat dari rekaman formal, sehingga memperkaya data dan memudahkan proses verifikasi keabsahan data.

2. Teknik Pengelolaan Data

a. Transkripsi (*Transcription*)

Proses transkripsi adalah kegiatan mengubah data lisan hasil wawancara yang terekam dalam bentuk audio menjadi teks tertulis (catatan lapangan). Seluruh percakapan dan diskusi mendalam dengan informan akan ditransfer secara verbatim (kata demi kata) untuk mempertahankan keaslian data.⁴³ Transkripsi yang akurat ini sangat krusial karena merupakan representasi faktual dari pandangan, pengalaman, dan strategi yang diungkapkan oleh para pedagang buah, sehingga meminimalkan potensi bias interpretasi.

b. *Editing*

Editing adalah proses pemeriksaan dan peninjauan ulang terhadap

⁴² Purnomo Husaini Usman, *Metodologi Penelitian Sosial (Edisi Ketiga)* (Bumi Aksara, 2022).

⁴³ Husaini Usman. Purnomo, *Metodologi Penelitian Sosial (Edisi Ketiga)* (Bumi Aksara, 2022).

seluruh berkas data yang telah ditranskripsikan dan dicatat dari lapangan. Setelah peneliti kembali dari lokasi penelitian, berkas-berkas catatan informasi, transkrip, dan data dokumentasi akan diteliti kembali.⁴⁴ Langkah ini bertujuan untuk memastikan kelengkapan, kejelasan, dan konsistensi data. Peneliti melakukan pemeriksaan apakah catatan tersebut sudah cukup baik, tidak ada informasi yang hilang, dan siap untuk diproses ke tahap pengolahan dan analisis berikutnya.

E. Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data dilakukan untuk memastikan bahwa data yang diperoleh memiliki tingkat kredibilitas, konsistensi, dan kesesuaian dengan kondisi yang ditemukan di lapangan. Dalam penelitian kualitatif, keabsahan data tidak diukur melalui pengujian statistik, melainkan melalui proses verifikasi yang dilakukan secara sistematis agar hasil penelitian benar-benar mencerminkan fenomena yang diteliti.

Penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sebagai upaya untuk meningkatkan kredibilitas data. Triangulasi dilakukan dengan membandingkan informasi yang diperoleh melalui wawancara mendalam dengan hasil observasi lapangan serta didukung oleh dokumentasi yang relevan. Selama proses penelitian, peneliti juga melakukan verifikasi terhadap informasi yang diperoleh dengan mengajukan pertanyaan lanjutan kepada informan apabila ditemukan perbedaan atau ketidaksesuaian data. Proses tersebut dilakukan hingga diperoleh informasi yang konsisten dan mampu memberikan gambaran yang utuh mengenai strategi adaptif pedagang buah dalam mempertahankan keberlanjutan usahanya. Peneliti menerapkan

⁴⁴ S.H Devi Rahayu S. H Djulaeka, *Buku Ajar: Metode Penelitian Hukum* (Scopindo Media Pustaka, 2020).

triangulasi teknik dengan menyilangkan data hasil wawancara mendalam, observasi langsung di lokasi pedagang buah Soreang, dan studi dokumentasi.⁴⁵

F. Teknik Analisis Data

Data kualitatif yang diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi kemudian dianalisis menggunakan model analisis interaktif dari Miles dan Huberman (1994). Model ini menyatakan bahwa proses analisis data dilakukan secara interaktif dan berkelanjutan, yang terdiri dari tiga tahapan utama yang saling terkait dan terjadi secara bersamaan, bahkan sejak pengumpulan data pertama dilakukan: Reduksi Data, Penyajian Data, dan Penarikan Kesimpulan/Verifikasi.⁴⁶

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data merupakan tahap awal dalam proses analisis data yang dilakukan dengan cara menyeleksi, memfokuskan, menyederhanakan, dan mengelompokkan data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Pada tahap ini, peneliti memilah informasi yang relevan dengan fokus penelitian serta mengesampingkan data yang tidak berkaitan dengan tujuan penelitian. Proses reduksi data dilakukan secara berkesinambungan sejak awal pengumpulan data hingga seluruh data terkumpul, sehingga informasi yang diperoleh lebih terarah dan memudahkan proses analisis

- a. Strategi Adaptif Pedagang Buah, yaitu data yang berkaitan dengan berbagai bentuk penyesuaian yang dilakukan pedagang dalam menghadapi dinamika persaingan usaha. Data tersebut meliputi perilaku adaptif (*adaptive behaviour*), proses adaptasi (*adaptive process*), dan strategi adaptif

⁴⁵ Husaini Usman, *Metodologi Penelitian Sosial (Edisi Ketiga)*.

⁴⁶ Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif (Teori & Praktik)*.

(*adaptive strategies*) sebagaimana dikemukakan oleh John W. Bennett. Informasi yang dianalisis mencakup upaya pedagang dalam menyesuaikan harga, menjaga kualitas produk, memberikan pelayanan kepada pelanggan, membangun hubungan dengan pemasok, serta merespons perubahan permintaan dan kondisi pasar.

- b. Keberlanjutan Usaha Pedagang Buah, yaitu data yang menunjukkan kemampuan pedagang dalam mempertahankan usahanya di tengah dinamika persaingan. Data tersebut meliputi kondisi operasional usaha, kemampuan mempertahankan pelanggan, menjaga kesinambungan pasokan, menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan usaha, serta berbagai faktor yang mendukung keberlangsungan usaha pedagang buah di Kecamatan Soreang, Kota Parepare.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah data direduksi, peneliti kemudian menyajikan data dalam bentuk yang terorganisir dan ringkas. Penyajian data dituangkan dalam bentuk uraian naratif, matriks, tabel, maupun bagan untuk memudahkan peneliti dalam mengidentifikasi pola hubungan, tema-tema utama, serta temuan penting yang muncul dari proses analisis. Penyajian yang sistematis ini berfungsi sebagai jembatan logis untuk memfasilitasi penarikan kesimpulan, terutama dalam mengaitkan strategi adaptif pedagang buah terhadap dinamika pasar dengan prinsip-prinsip keberlanjutan yang mereka terapkan dalam aktivitas usaha sehari-hari.

3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi (*Conclusion Drawing and Verification*)

Tahap analisis dimulai sejak awal pengumpulan data dengan menafsirkan makna, mengidentifikasi pola, serta hubungan sebab-akibat. Kesimpulan awal

yang bersifat sementara akan terus diuji dan disempurnakan melalui perbandingan data hasil wawancara, observasi, dokumentasi, dan literatur. Kesimpulan dapat diperoleh dengan membandingkan pernyataan responden mengenai tingkat kepatuhan mereka dengan makna yang terungkap dalam pokok-pokok gagasan penelitian.⁴⁷ Pada tahap akhir, peneliti merumuskan kesimpulan yang telah terverifikasi untuk memberikan gambaran komprehensif mengenai strategi adaptif pedagang buah dalam menghadapi dinamika pasar serta kesesuaiannya dengan prinsip keberlanjutan ekonomi.



⁴⁷ Sandu Siyoto, Muhammad Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian* (Literasi Media Publishing, 2015).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Bentuk Strategi Adaptif Pedagang Buah di Kecamatan Soreang Terhadap Persaingan Usaha.

Berdasarkan reduksi data transkrip wawancara, bentuk strategi adaptif pedagang buah dalam menghadapi dinamika persaingan di Kecamatan Soreang diklasifikasikan ke dalam tiga skema adaptasi berdasarkan teori John William Bennett, yaitu:

a. Perilaku Adaptif (*Adaptive Behavior*) Pedagang Buah

Perilaku adaptif adalah tindakan nyata atau taktik operasional harian yang diambil secara langsung oleh pedagang untuk mengatasi masalah mendesak (seperti buah membusuk, harga fluktuatif, dan sepi pembeli harian).⁴⁸ Berdasarkan data wawancara, perilaku adaptif harian yang ditunjukkan pedagang dengan cara mereka mengelola buah yang kualitasnya menurun.

“Biasanya kalau ada buah yang kualitasnya menurun, sebelum busuk itu dijual dengan harga murah kak. Yang tadinya harga sekilo 30.000 bisa turun sampai 10.000 perkilonya, yang ambil itu biasanya penjual es buah karena belum busuk skali ji buahnya masih bisa di olah”⁴⁹

“Biar tidak rugi sia sia, biasanya tiap pagi itu ku sortir memang mi mana buah yang sekiranya masih bisa bertahan 2-3 hari kedepan mana juga yang masa bertaannya cuman 1 hari lagi, yang sudah ku sortir biasanya diambil sama penjual es buah, na ambil harga murah krna tidak bagusmi kualitasnya”⁵⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan Maharani Putri (anak pemilik dari kios

⁴⁸ SITI HABIBAH, “Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Di Masa Pandemi COVID-19 (Studi Pada Pedagang Kecil Di Pasar Koga, Kecamatan Kedaton Kota Bandar Lampung)” 19 (2021).

⁴⁹ Maharani Putri, Anak pemilik kios Al Fatih Fruit. Wawancara di kios buah

⁵⁰ Vivi Novitasari, Pegawai kios Dardhy Fruit. Wawancara di kios buah

Al Fatih Fruit) dan Vivi Novitasari (pegawai kios Dardhy Fruits) dapat diketahui bahwa,⁵¹ Informan melakukan penyortiran kualitas buah dan menerapkan strategi penurunan harga secara ekstrem (banting harga) untuk segmen pasar yang berbeda (pasar sekunder) agar modal pokok tetap berputar.

“Kalau buah sudah tidak bagus mi dijual, sebelum busuk itu saya kasih mi ke saudara atau keluarga terdekat. Tidak saya kasi beli, saya kasi gratis ji, memang rugi tapi kalau di ingat keluarga ta tidak ada ruginya nak”⁵²

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Hartatin (Pemilik kios Dj Fatihah Buah) dapat diketahui bahwa,⁵³ informan membangun strategi sosial-spiritual dengan menyedekahkan buah yang menurun kualitasnya kepada keluarga dan tetangga guna memupuk kelangsungan hubungan baik.

b. Strategi Adaptif (*Adaptive Strategies*) Pedagang Buah

Strategi adaptif merupakan rencana, pola tindakan, atau model bisnis jangka panjang yang sengaja dibentuk oleh pedagang dengan memanfaatkan seluruh sumber daya yang mereka miliki (teknologi, modal sosial, atau keluarga) demi keberlanjutan usaha.⁵⁴ Penelitian ini menemukan empat model strategi adaptif jangka panjang yang berbeda di antara para pedagang:

1) Pemanfaatan Media Digital

“Bukan cuman jualan offline kak, selalu ji juga *upload* di *story WhatsApp* sama *Instagram* terus kalau ada orang yang pesan bisa juga di kurirkan i”⁵⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan Maharani Putri (anak pemilik dari kios Al

⁵¹ Hasil Observasi 05 & 06 Mei 2026.

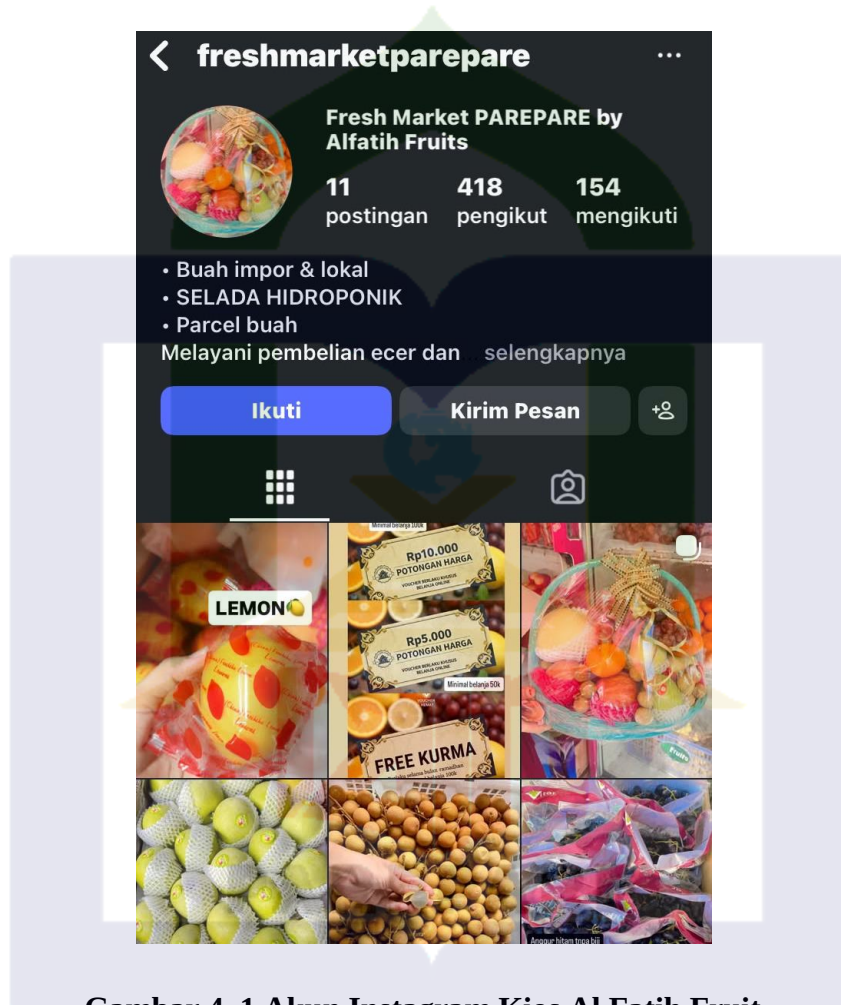
⁵² Hartatin, Pemilik kios Dj Fatihah Buah. Wawancara di kios buah

⁵³ Hasil wawancara 05 Mei 2026

⁵⁴ I Gede Andi Legawa I Nyoman Satria Pritanjaya, “Negosiasi Identitas Dan Glokalisasi Ekonomi: Strategi Adaptasi Warung Madura Di Tengah Hegemoni Ritel Modern Dan Budaya Lokal Bali” Vol. 4 No. (2025), <https://doi.org/https://doi.org/10.55123/sabana.v4i3.7102>.

⁵⁵ Maharani Putri, Anak pemilik kios Al Fatih Fruit. Wawancara di kios buah.

Fatih Fruit) dapat diketahui bahwa,⁵⁶ informan juga menggunakan media sosial sebagai alat digitalisasi pemasaran secara aktif untuk menjaga perputaran modal. Salah satu platform media sosial yang digunakan adalah Instagram dapat dilihat pada gambar berikut :



Gambar 4. 1 Akun Instagram Kios Al Fatih Fruit

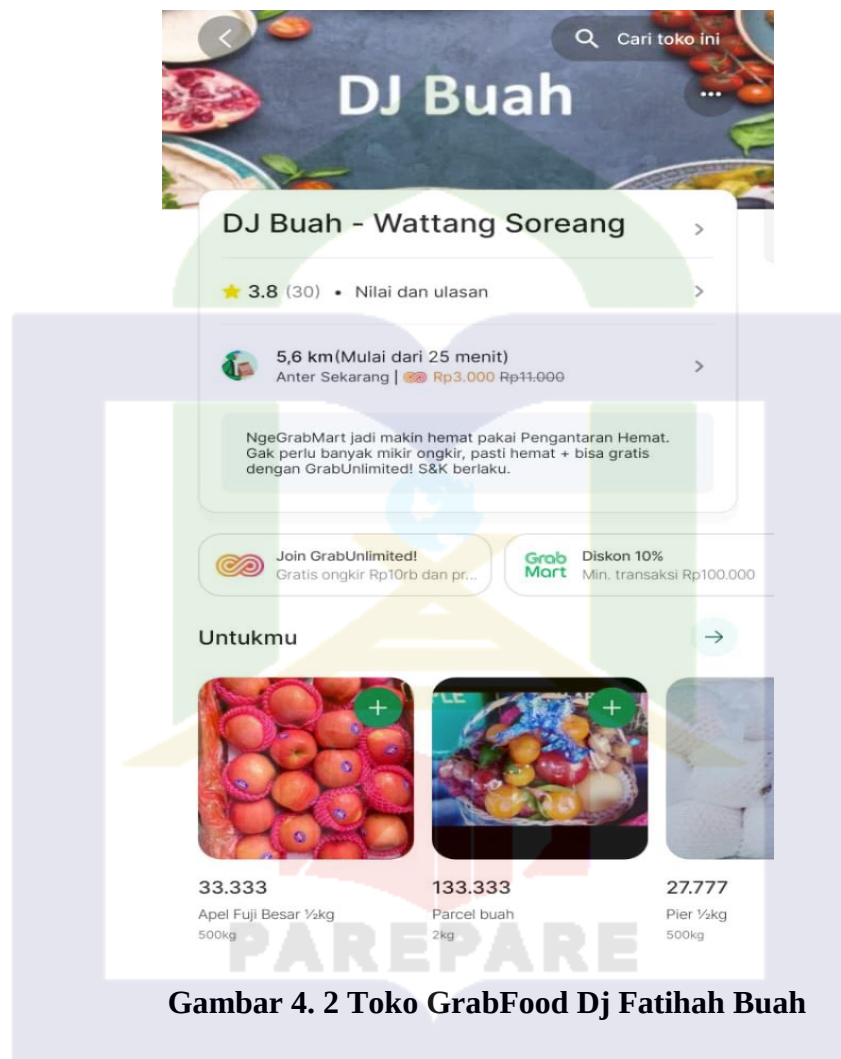
“Anakku ji yang tau itu nak, dia posting katanya juga di wa tapi ada juga di kasi masuk di grab. Biasa banyak juga orang dari grab ambil pesanan.”⁵⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Hartatin (Pemilik kios Dj Fatihah

⁵⁶ Hasil Observasi 05 Mei 2026.

⁵⁷ Hartatin, Pemilik kios Dj Fatihah Buah. Wawancara di kios buah

Buah) dapat diketahui bahwa,⁵⁸ informan mengandalkan anaknya yang melek akan teknologi untuk mengambil langkah adaptasi aktif melalui integrasi ekosistem *food delivery* modern melalui layanan *GrabFood*. Dapat dilihat pada gambar berikut :



Gambar 4. 2 Toko GrabFood Dj Fatihah Buah

“Ada juga di posting di Instagram sama wa jadi biasa itu kalau orang mau pesan na chat mami saja wa ku atau wa nya kakakku baru dipesankan i kurir untuk antar pesanannya orang”⁵⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan Raja Saputra (anak pemilik kios Ratu Raja

⁵⁸ Hasil wawancara 05 Mei 2026

⁵⁹ Raja Saputra, Anak pemilik kios Ratu Raja Buah. Wawancara di kios buah

Buah) dapat diketahui bahwa, informan juga melakukan digitalisasi pemasaran. Informan termasuk pedagang yang melek digital dengan aktif mempromosikan stok buah melalui *WhatsApp Story* dan *Instagram* terbukti dari gambar berikut :



Gambar 4. 3 Akun Instagram kios Ratu Raja buah

2) Pemanfaatan Sumber Daya Keluarga dan Tenaga Kerja

“Kalau ada yang pesan dari *WhatsApp* biasa anakku mi pergi antar, tidak ada kurir lokal yang dipanggil anakku ji biasa yang pergi antarkan pesanannya orang”⁶⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Hartatin (Pemilik kios Dj Fatihah Buah) dapat diketahui bahwa,⁶¹ dalam penghematan biaya logistik informan

⁶⁰ Hartatin, Pemilik kios Dj Fatihah Buah. Wawancara di kios buah

⁶¹ Hasil Observasi 05 Mei 2026

melakukan efisiensi biaya pengantaran barang dengan menolak penggunaan jasa kurir pihak ketiga eksternal, melainkan mendayagunakan sumber daya manusia di dalam keluarga. Hal ini dilakukan dalam upaya menunjukkan pemanfaatan sumber daya keluarga untuk menekan biaya operasional.

“Disini buka 24 jam, tidak ada karyawan tapi ganti gantian kalau pagi kakakku sampai pulang sekolah, baru saya yang menjaga, kalau malam mama atau bapakku lagi yang menjaga, pokoknya ganti gantianji satu keluarga menjaga”⁶²

Berdasarkan hasil wawancara dengan Raja Saputra (anak pemilik kios Ratu Raja Buah) dapat diketahui bahwa,⁶³ informan menggunakan strategi bertahan yang bertumpu pada efisiensi biaya operasional dengan menerapkan sistem operasional 24 jam dengan sistem giliran (*shift*) antar-anggota keluarga.

“Bukan saya pemilik, saya cuman karyawan yang jaga toko. Sudah dari bulan September tahun lalu ka kerja. Bos ku tetanggaji juga jadi na tawarkan ka ini pekerjaan untuk jaga toko buahnya.”⁶⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan Vivi Novitasari (pegawai kios Dardhy Fruits) dapat diketahui bahwa,⁶⁵ Usaha ini beradaptasi dengan melakukan delegasi wewenang (mempekerjakan karyawan) agar pelayanan lebih cepat dan eksklusif.

3) Diversifikasi Sumber Pasokan

“Sama semua disini kampasnya untuk ambil buah, Ada 3 sampai 4 kampas itu ditempati ambil buah. Langganan mi juga, kalau tidak ada buah A di kampas 1 ambil ki di kampas 2 jadi diterima semua barangnya dari kampas yang sama makanya sama juga jenis dan harga barangnya”⁶⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan keempat informan wawancara di kios buah dapat diketahui bahwa,⁶⁷ Seluruh pedagang melalui proses panjang akhirnya

⁶² Raja Saputra, Anak pemilik kios Ratu Raja Buah. Wawancara di kios buah

⁶³ Hasil Observasi 06 Mei 2026

⁶⁴ Vivi Novitasari, Pegawai kios Dardhy Fruit. Wawancara di kios buah

⁶⁵ Hasil Observasi 05 & 06 Mei 2026.

⁶⁶ Keempat informan kios buah. Wawancara di kios buah

⁶⁷ Hasil Observasi 05 & 06 Mei 2026.

menyaring dan mengunci hubungan baik dengan 3 sampai 4 pemasok buah (kampus). Memiliki jejaring pemasok berlapis ini adalah hasil evaluasi bertahun-tahun agar kios tidak pernah kehabisan stok saat terjadi kelangkaan barang atau lonjakan harga.

c. Proses Adaptif (*Adaptive Processes*) Pedagang Buah

Proses adaptif adalah tahapan penyesuaian atau perubahan historis jangka panjang yang dialami pedagang sebagai akumulasi dari strategi-strategi yang mereka terapkan selama bertahun-tahun hingga membentuk sebuah pola resiliensi (ketahanan).⁶⁸ Dalam jangka panjang (kisaran 10 hingga 20 tahun bertahan), proses adaptasi pedagang buah di Kecamatan Soreang menghasilkan pola kemampuan bertahan dalam jangka panjang

“Sebelum ada kios kios begini duluan mka menjual nak, awalnya memang disini jual buah tapi gelar tikarji orang itupun buah yang dijual bukan kayak sekarang. Dulu itu buah yang dijual ikuti musim, kalau musim mangga, mangga dijual. Kalau musim durian, durian dijual. Terus mulaimi dibangun kios itu tempatta gelar tikar dulu dijadikan kios kios kecil begini, di bangun sendiri nak, uang pribadita jadi ini juga tempat jadi milik pribadi, makanya tidak ada dibayar sepersenpun untuk bayar tempat.”⁶⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Hartatin (Pemilik kios Dj Fatihah Buah) dapat diketahui bahwa,⁷⁰ informan menunjukkan proses adaptif historis yang sangat jelas. Berawal dari meniti usaha 20 tahun lalu saat Soreang belum berkembang dengan hanya menggelar tikar dan menjual buah musiman, ia terus mengevaluasi peluang hingga mampu beradaptasi membangun outlet permanen di atas tanah milik pribadi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan keempat informan, proses adaptif dalam aspek kemampuan bertahan dalam jangka panjang ditunjukkan oleh keberhasilan mereka dalam mempertahankan usaha selama 10 hingga 20 tahun. Daya tahan yang

⁶⁸ Wati, “Analisis Strategi Adaptasi Nelayan Dalam Menghadapi Dinamika Faktor Eksternal Dan Dampak Pada Sosial Ekonomi (Studi Kasus: Nelayan Di Desa Tegalkamulyan, Kabupaten Cilacap).”

⁶⁹ Hartatin, Pemilik kios Dj Fatihah Buah. Wawancara di kios buah

⁷⁰ Hasil wawancara 05 Mei 2026

kuat ini terbentuk karena para pedagang berhasil membangun basis pelanggan tetap serta menjalin hubungan baik yang saling menguntungkan dengan pihak pemasok. Melalui modal sosial dan kepercayaan tersebut, usaha buah mereka terbukti mampu tetap berjalan secara konsisten dan mandiri, meskipun dihadapkan pada tantangan persaingan yang ketat dari para kompetitor yang menawarkan produk serupa di lokasi yang sama.

Bentuk strategi adaptif pedagang buah di Kecamatan Soreang dalam menghadapi dinamika persaingan usaha tidak bersifat homogen, melainkan bervariasi dari corak tradisional-kekeluargaan, solidaritas sosial, hingga adopsi manajemen semi-modern dan digitalisasi. Menurut Teori John Bennett, para pedagang ini bertindak sebagai aktor aktif yang sukses memanipulasi keterbatasan lingkungan ekonomi mereka melalui integrasi taktik harian (perilaku adaptif), model bisnis jangka panjang (strategi adaptif), dan penguatan jejaring sosial-pasokan (proses adaptif) sehingga mampu mencapai keberlanjutan usaha di atas 10 tahun.

2. Peran Strategi Adaptif Terhadap Keberlanjutan Usaha (Business Sustainability) Pedagang Buah Ditinjau Dari Aspek Daya Tahan Usaha.

a. Penyesuaian Harga

“Sama semua disini kampasnya untuk ambil buah, Ada 3 sampai 4 kampas itu ditempati ambil buah. Langgan mi juga, kalau tidak ada buah A di kampas 1 ambil ki di kampas 2 jadi diterima semua barangnya dari kampas yang sama makanya sama juga jenis dan harga barangnya”⁷¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan keempat informan wawancara di kios buah dapat diketahui bahwa,⁷² penyesuaian harga dilakukan pedagang sebagai respons terhadap perubahan harga dari pemasok dan daya beli konsumen. Strategi ini tidak hanya bertujuan mempertahankan penjualan, tetapi juga menjaga hubungan dengan pelanggan agar tetap melakukan pembelian meskipun terjadi fluktuasi harga. Dalam

⁷¹ Keempat informan kios buah. Wawancara di kios buah

⁷² Hasil Observasi 05 & 06 Mei 2026.

perspektif John W. Bennett, tindakan tersebut merupakan bentuk adaptive strategies, yaitu upaya sadar individu dalam memilih tindakan yang paling sesuai untuk menghadapi perubahan lingkungan. Dengan menerapkan penyesuaian harga secara fleksibel, pedagang mampu mempertahankan arus penjualan, mengurangi risiko kehilangan pelanggan, serta mendukung keberlanjutan usahanya.

b. Menjaga Kualitas Produk

“Biasanya kalau ada buah yang kualitasnya menurun, sebelum busuk itu dijual dengan harga murah kak. Yang tadinya harga sekilo 30.000 bisa turun sampai 10.000 perkilonya, yang ambil itu biasanya penjual es buah karena belum busuk skali ji buahnya masih bisa di olah”⁷³

“Biar tidak rugi sia sia, biasanya tiap pagi itu ku sortir memang mi mana buah yang sekiranya masih bisa bertahan 2-3 hari kedepan mana juga yang masa bertaannya cuman 1 hari lagi, yang sudah ku sortir biasanya diambil sama penjual es buah, na ambil harga murah krna tidak bagusmi kualitasnya”⁷⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan Maharani Putri (anak pemilik dari kios Al Fatih Fruit) dan Vivi Novitasari (pegawai kios Dardhy Fruits) dapat diketahui bahwa,⁷⁵ menjaga kualitas produk merupakan salah satu strategi adaptif yang secara konsisten diterapkan oleh pedagang buah dalam menghadapi dinamika persaingan usaha. Strategi ini dilakukan melalui penyortiran buah setiap hari, memisahkan buah yang masih layak dijual dengan kualitas terbaik dari buah yang mengalami penurunan kualitas, serta menyesuaikan harga sesuai dengan kondisi produk. Pedagang juga mengutamakan kejujuran dengan memberikan informasi mengenai kualitas buah kepada pelanggan sebelum melakukan transaksi.

Strategi tersebut menunjukkan bahwa pedagang tidak hanya berorientasi pada peningkatan penjualan dalam jangka pendek, tetapi juga berupaya membangun kepercayaan pelanggan melalui penyediaan produk yang sesuai dengan harapan

⁷³ Maharani Putri, Anak pemilik kios Al Fatih Fruit. Wawancara di kios buah

⁷⁴ Vivi Novitasari, Pegawai kios Dardhy Fruit. Wawancara di kios buah

⁷⁵ Hasil Observasi 05 & 06 Mei 2026.

konsumen. Dalam perspektif John W. Bennett, tindakan ini mencerminkan *adaptive strategies*, yaitu kemampuan individu memilih tindakan yang paling tepat sebagai respons terhadap perubahan lingkungan usaha dan meningkatnya persaingan pasar. Di tengah banyaknya pedagang yang menawarkan produk sejenis, menjaga kualitas produk menjadi bentuk adaptasi yang mampu menciptakan nilai tambah dibandingkan pesaing.

Peran strategi menjaga kualitas produk terhadap keberlanjutan usaha terlihat dari meningkatnya kepercayaan dan loyalitas pelanggan. Pelanggan yang memperoleh buah dengan kualitas sesuai harapan cenderung melakukan pembelian ulang serta merekomendasikan kios kepada konsumen lain. Kondisi tersebut membantu pedagang mempertahankan volume penjualan, memperkuat hubungan jangka panjang dengan pelanggan, serta menjaga keberlangsungan usaha di tengah persaingan yang semakin kompetitif. Dengan demikian, menjaga kualitas produk tidak hanya menjadi strategi untuk memenuhi kebutuhan konsumen, tetapi juga menjadi faktor penting dalam mendukung keberlanjutan usaha pedagang buah di Kecamatan Soreang.

c. Pelayanan Kepada Pelanggan

“Disini buka 24 jam, tidak ada karyawan tapi ganti gantian kalau pagi kakakku sampai pulang sekolahka, baru saya yang menjaga, kalau malam mama atau bapakku lagi yang menjaga, pokoknya ganti gantianji satu keluarga menjaga”⁷⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan Raja Saputra (anak pemilik kios Ratu Raja Buah) dapat diketahui bahwa,⁷⁷ informan menggunakan strategi bertahan yang bertumpu pada efisiensi biaya operasional dengan menerapkan sistem operasional 24 jam dengan sistem giliran (*shift*) antar-anggota keluarga.

⁷⁶ Raja Saputra, Anak pemilik kios Ratu Raja Buah. Wawancara di kios buah

⁷⁷ Hasil Observasi 06 Mei 2026

“Disini buka dari jam 9 pagi sampai jam 10 malam, kalau ada itu pembeli biasa menelfon bilang mau ke toko tapi lewat jam 10, biasanya diarahkan besokpi datang.”⁷⁸

Tambahan dari Informan lainnya

“Saya kan karyawanka disini, jadi jam kerjaku itu dari jam 9 pagi dating mka membersihkan sama buka toko, jam 10 malam tutup biasanya adaji bosku bantuka tutup toko. Sistem kerjaku juga dalam seminggu bisaka bebas pilih 2 hari untuk libur.”⁷⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan Maharani Putri (anak pemilik dari kios Al Fatih Fruit) dan Vivi Novitasari (pegawai kios Dardhy Fruits) dapat diketahui bahwa,⁸⁰ informan menerapkan strategi operasional yang sangat konsisten, yaitu tetap membuka kios dari pukul 09.00 hingga 22.00 WITA tanpa terpengaruh oleh kondisi sepi atau ramainya pembeli. Pengaruh dari strategi jam kerja yang konsisten dan kontinu ini adalah terjaganya citra toko di mata masyarakat Soreang sebagai kios yang tertib dalam melayani pelanggan.

Berdasarkan hasil wawancara, pelayanan kepada pelanggan merupakan salah satu strategi adaptif yang diterapkan pedagang buah untuk mempertahankan keberlangsungan usahanya. Strategi ini diwujudkan melalui komitmen memberikan pelayanan secara konsisten dengan menjaga jam operasional yang teratur serta memastikan kios tetap dapat melayani pelanggan setiap hari. Untuk mendukung pelayanan tersebut, pedagang menerapkan pembagian tugas antar anggota keluarga maupun pengaturan jadwal kerja karyawan sehingga aktivitas pelayanan tetap berlangsung tanpa mengalami hambatan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa konsistensi pelayanan menjadi bentuk adaptasi pedagang dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang mengharapkan kemudahan dan kepastian waktu berbelanja. Dalam perspektif John W. Bennett, tindakan tersebut merupakan bentuk *adaptive strategies*, yaitu kemampuan pelaku

⁷⁸ Maharani Putri, Anak pemilik kios Al Fatih Fruit. Wawancara di kios buah.

⁷⁹ Vivi Novitasari, Pegawai kios Dardhy Fruit. Wawancara di kios buah

⁸⁰ Hasil Observasi 05 & 06 Mei 2026.

usaha memilih tindakan yang sesuai sebagai respons terhadap tuntutan lingkungan usaha. Dengan mempertahankan jam operasional yang konsisten serta memastikan pelayanan tetap tersedia, pedagang mampu menyesuaikan usahanya dengan pola kebutuhan konsumen yang beragam.

Peran strategi pelayanan kepada pelanggan terhadap keberlanjutan usaha terlihat dari meningkatnya kepercayaan dan kenyamanan pelanggan dalam melakukan pembelian. Pelanggan mengetahui waktu operasional kios sehingga lebih mudah memperoleh produk ketika dibutuhkan. Pelayanan yang konsisten juga membentuk citra positif usaha sebagai kios yang dapat diandalkan, sehingga mendorong pelanggan untuk melakukan pembelian ulang dan tetap memilih kios tersebut meskipun terdapat banyak pedagang buah lain di Kecamatan Soreang. Dengan demikian, pelayanan yang dilakukan secara konsisten menjadi salah satu strategi adaptif yang berkontribusi dalam menjaga keberlanjutan usaha pedagang buah.

d. Menjaga Hubungan Dengan Pemasok

“Sama semua disini kampasnya untuk ambil buah, Ada 3 sampai 4 kampas itu ditempati ambil buah. Langgan mi juga, kalau tidak ada buah A di kampas 1 ambil ki di kampas 2 jadi diterima semua barangnya dari kampas yang sama makanya sama juga jenis dan harga barangnya”⁸¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan keempat informan wawancara di kios buah dapat diketahui bahwa,⁸² hubungan yang baik dengan lebih dari satu pemasok merupakan bentuk strategi adaptif yang berperan dalam menjaga kesinambungan operasional usaha. Dengan tersedianya pemasok alternatif, pedagang dapat mengantisipasi keterbatasan stok pada pemasok utama sehingga aktivitas penjualan tetap berlangsung dan kebutuhan pelanggan tetap terpenuhi. Strategi ini menunjukkan

⁸¹ Keempat informan kios buah. Wawancara di kios buah

⁸² Hasil Observasi 05 & 06 Mei 2026.

kemampuan pedagang dalam menyesuaikan diri terhadap kondisi pasokan yang berubah tanpa menghentikan kegiatan usahanya.

e. Pemanfaatan Media Promosi Digital

Berdasarkan hasil wawancara dengan keempat informan wawancara di kios buah dapat diketahui bahwa,⁸³ dapat diketahui bahwa informan menerapkan strategi adaptif melalui pemanfaatan media promosi digital sebagai sarana pemasaran. Informan secara aktif memanfaatkan WhatsApp Story, Instagram, dan GrabFood untuk mempromosikan produk yang tersedia serta menyediakan layanan pemesanan dan pengantaran (delivery) kepada pelanggan. Strategi ini dilakukan untuk memperluas jangkauan pemasaran, mempermudah konsumen dalam memperoleh informasi produk, serta menjaga kontinuitas penjualan sehingga perputaran modal usaha tetap berjalan dengan baik.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemanfaatan media promosi digital merupakan salah satu strategi adaptif yang diterapkan pedagang untuk menyesuaikan diri dengan perkembangan teknologi dan perubahan perilaku konsumen. Penggunaan media sosial serta platform layanan daring memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam memperoleh informasi produk maupun melakukan pemesanan tanpa harus datang langsung ke lokasi penjualan. Dalam perspektif John W. Bennett, strategi ini mencerminkan *adaptive strategies*, yaitu kemampuan pelaku usaha memilih tindakan yang sesuai dengan perubahan lingkungan agar usahanya tetap mampu bertahan dan berkembang.

Peran strategi pemanfaatan media promosi digital terhadap keberlanjutan usaha terlihat dari semakin luasnya jangkauan pasar serta meningkatnya akses pelanggan terhadap produk yang ditawarkan. Kehadiran layanan pemesanan secara daring dan pengantaran produk membantu pedagang mempertahankan penjualan, mempercepat perputaran modal, serta meningkatkan daya saing di tengah persaingan usaha yang semakin ketat. Dengan demikian, pemanfaatan media promosi digital

⁸³ Hasil Observasi 05 & 06 Mei 2026.

menjadi salah satu strategi adaptif yang berkontribusi dalam menjaga keberlanjutan usaha pedagang buah di Kecamatan Soreang.

B. Pembahasan Penelitian

Setelah memaparkan seluruh data lapangan dan temuan autentik terkait kondisi para pelaku usaha pada bagian sebelumnya, maka pada bagian ini akan dilakukan analisis teoretis dan kritis yang mendalam mengenai bagaimana para pedagang buah di Kecamatan Soreang memformulasi serta mengeksekusi strategi adaptif mereka. Fokus pembahasan ini diarahkan untuk menjawab rumusan masalah penelitian, yakni mengurai bentuk-bentuk strategi bertahan yang dinamis, menganalisis faktor pendorong keberlanjutan usaha, serta membedah pola interaksi sosial dan ekonomi di tengah atmosfer persaingan yang kian kompetitif antarpedagang buah di wilayah tersebut.

Secara umum, potret dinamika pasar di Kecamatan Soreang menunjukkan bahwa persaingan tidak lagi sekadar berpusat pada perang harga, melainkan telah bergeser ke ranah kreativitas pelayanan, pengelolaan rantai pasok, dan pemanfaatan modal sosial. Berdasarkan data deskriptif yang telah disajikan, terlihat jelas adanya variasi pola adaptasi antara pedagang berskala kecil, menengah, hingga yang menetap maupun yang bersifat musiman. Oleh karena itu, pembahasan dalam bab ini tidak hanya melihat strategi adaptif sebagai upaya responsif jangka pendek terhadap tekanan pasar, melainkan sebagai sebuah konstruksi tindakan ekonomi yang terencana demi menjaga resiliensi dan keberlanjutan usaha (*business sustainability*) dalam jangka panjang.

Guna memberikan analisis yang komprehensif, pembahasan selanjutnya akan dikelompokkan ke dalam beberapa sub-analisis utama. Penelaahan akan dimulai dari identifikasi tekanan persaingan yang paling dominan dirasakan di Kecamatan Soreang, diikuti dengan pembedahan mendalam mengenai bentuk strategi adaptif yang diterapkan (baik strategi aktif, pasif, maupun jaringan), hingga akhirnya

merumuskan model keberlanjutan usaha yang relevan secara kontekstual dengan karakteristik lokal masyarakat Soreang. Melalui integrasi antara temuan empiris di lapangan dengan teori-teori strategi bisnis dan ekonomi, diharapkan bab ini mampu memberikan pemahaman yang utuh mengenai ruang gerak ekonomi dan daya penyalang para pedagang buah lokal.

Berdasarkan pada hasil wawancara dan observasi serta mengacu pada rumusan masalah maka di sini peneliti akan membahas hasil temuan-temuannya di lapangan. Pembahasan akan difokuskan dalam dua hal yaitu, strategi adaptif yang diterapkan oleh pedagang buah di Kecamatan Soreang dalam menghadapi dinamika persaingan usaha dan pengaruh strategi adaptif tersebut terhadap keberlanjutan usaha (*business sustainability*) pedagang buah ditinjau dari aspek daya tahan usaha.

1. Bentuk Strategi Adaptif Pedagang Buah di Kecamatan Soreang Terhadap Persaingan Usaha.

Dalam merumuskan tindakan ekonomi para pedagang buah untuk menghadapi dinamika pasar, terdapat berbagai strategi adaptasi yang dapat digunakan, dan pemilihan metode tersebut sangat bergantung pada tekanan lingkungan serta tujuan keberlanjutan usaha yang ingin dicapai oleh pelaku usaha.

Menurut John Bennett, metode strategi adaptif ini dapat dikelompokkan menjadi tiga pilar operasional utama, yang masing-masing didasarkan pada dimensi waktu dan orientasi tindakan yang berbeda.⁸⁴ Ketiga metode tersebut meliputi *adaptive behavior* (langkah adaptif jangka pendek), *adaptive strategy* (strategi adaptif terencana), dan *adaptive process* (proses adaptasi ruang sosial). Setiap metode memiliki pendekatan dan pertimbangan yang berbeda dalam merespons fluktuasi harga maupun kompetisi, disesuaikan dengan kondisi riil di lapangan dan kapasitas modal yang dimiliki oleh masing-masing pedagang.

⁸⁴ Wati, “Analisis Strategi Adaptasi Nelayan Dalam Menghadapi Dinamika Faktor Eksternal Dan Dampak Pada Sosial Ekonomi (Studi Kasus: Nelayan Di Desa Tegalkamulyan, Kabupaten Cilacap).”

Berdasarkan hasil wawancara dan penjelasan dari informan, terungkap metode atau cara yang diterapkan oleh pedagang dalam menghadapi persaingan usaha, yang mengacu pada teori-teori strategi adaptif. Untuk membedah tindakan ekonomi yang diambil oleh 4 informan pedagang buah di Kecamatan Soreang Kota Parepare (Dardhy Fruits, Kios Alfatih Fruits, Kios DJ. Fatiha Buah, dan Kios Raja Ratu Buah), temuan lapangan ini dianalisis menggunakan Teori Strategi Adaptif dari John Bennett. Bennett membagi perilaku adaptif manusia/pelaku usaha ketika menghadapi tekanan lingkungan atau pasar ke dalam tiga pilar operasional:⁸⁵

a. Langkah Adaptif (*Adaptive Behavior*)

Perilaku adaptif adalah tindakan nyata atau taktik operasional harian yang diambil secara langsung oleh pedagang untuk mengatasi masalah.⁸⁶ Teori ini merupakan salah satu strategi adaptif yang memfokuskan pedagang untuk memperhatikan lebih masalah yang seringkali terjadi setiap harinya, seperti buah membusuk, harga fluktuatif, dan sepi pembeli harian. Dalam konteks sosiologi ekonomi (Snel & Staring, 2001 dalam Romdiati, 2020), tindakan taktis harian ini juga sering disebut sebagai mekanisme penanggulangan (*coping strategy*), yaitu kemampuan pelaku usaha mikro untuk mendayagunakan sumber daya yang tersisa demi menjaga perputaran modal agar tidak terputus akibat guncangan pasar harian⁸⁷

Perilaku adaptif yang ditunjukkan para pedagang juga memperlihatkan bahwa keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh besarnya modal yang dimiliki, tetapi juga oleh kemampuan membaca perubahan yang terjadi di lingkungan usaha. Kemampuan memahami kebutuhan konsumen, mempertahankan kualitas produk, serta membangun hubungan yang baik dengan pelanggan menjadi bentuk adaptasi

⁸⁵ HABIBAH, "Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Di Masa Pandemi COVID-19 (Studi Pada Pedagang Kecil Di Pasar Koga, Kecamatan Kedaton Kota Bandar Lampung)."

⁸⁶ HABIBAH. "Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Di Masa Pandemi COVID-19 (Studi Pada Pedagang Kecil Di Pasar Koga, Kecamatan Kedaton Kota Bandar Lampung)."

⁸⁷ Duku Romdiati, H., "Strategi Bertahan Usaha Mikro Di Indonesia," *Jurnal Kependudukan Indonesia* 15(2) (2020).

yang terus dilakukan agar usaha tetap memperoleh kepercayaan masyarakat. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa adaptasi merupakan proses yang berlangsung secara berkelanjutan dan menjadi bagian penting dalam menciptakan daya saing usaha di tengah perubahan pasar.

Dalam skema *adaptive behavior* menurut John Bennett, esensi utama dari tindakan operasional harian terletak pada kemampuan pelaku usaha mikro untuk mendayagunakan sumber daya yang tersisa demi menjaga perputaran modal agar tidak terputus akibat guncangan pasar harian. Bagi pedagang buah eceran, guncangan pasar seperti lonjakan harga kulakan, penurunan drastis jumlah pembeli, atau risiko pembusukan komoditas merupakan ancaman nyata yang dapat menghentikan sirkulasi ekonomi usaha dalam sekejap.

Oleh karena itu, pemanfaatan sumber daya yang tersisa, baik berupa sisa kas harian yang terbatas, optimalisasi tenaga kerja keluarga, hingga pengalokasian kembali buah yang hampir terlalu matang untuk dijual murah, bukan sekadar langkah penyelamatan produk. Tindakan ini merupakan mekanisme pertahanan mutlak (*coping mechanism*) untuk memastikan bahwa arus kas masuk (*cash flow*) tetap terbentuk setiap harinya, sehingga pedagang memiliki modal kerja yang cukup untuk melakukan pembelian stok (*restock*) pada hari berikutnya dan menjaga usaha tetap berjalan.⁸⁸

Ini merupakan respon jangka pendek yang diambil secara spontan oleh para pedagang saat menghadapi fluktuasi pasokan buah dari jalur distribusi antar-kabupaten atau lonjakan harga modal. Pada ke-4 informan (Dardhy Fruits, Kios Alfatih Fruits, Kios DJ. Fatiha Buah, dan Kios Raja Ratu Buah), langkah adaptif ini mewujud pada keputusan taktis di lapak, seperti langsung menurunkan margin keuntungan demi menghabiskan stok buah yang cepat membusuk (seperti stroberi

⁸⁸ E. Suharto, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat: Kajian Strategis Kebijakan Sosial Dan Pekerjaan Sosial* (Bandung: Refika Aditama, 2018).

atau pepaya matang), atau secara lincah mengubah taktik penataan (*display*) buah agar terlihat lebih segar dan menarik perhatian konsumen yang melintas. Karakteristik komoditas buah yang memiliki batas kedaluwarsa singkat memaksa para informan untuk berpikir cepat di area penjualan, sebab penundaan tindakan selama satu hari saja dapat mengubah aset modal menjadi kerugian absolut akibat pembusukan.

Fleksibilitas ke-4 informan dalam mengubah taktik penataan buah dan penyesuaian harga harian ini mengonfirmasi argumen dari Pitriyadi dan Nawawi (2025) mengenai pentingnya kemampuan adaptif dan kreativitas dalam merespons dinamika pasar. Perbedaannya, jika Pitriyadi dan Nawawi mengkajinya secara konseptual-digital, temuan di lapangan ini membuktikan bahwa pada pedagang buah di Kecamatan Soreang, kreativitas adaptif tersebut mewujud secara fisik dan konvensional di lapak dagang.

Melalui integrasi antara teori dan realitas lapangan tersebut, terlihat jelas bahwa perilaku adaptif spontan ini memegang peranan krusial sebagai fondasi awal bertahannya para pedagang di Kecamatan Soreang. Ketika langkah taktis seperti pemotongan harga atau penataan ulang *display* berhasil mengesekusi penjualan dengan cepat, maka sirkulasi modal usaha terhindar dari risiko kemacetan. Dengan demikian, kemampuan para informan dalam mengelola tantangan operasional harian ini membuktikan bahwa *adaptive behavior* bukan sekadar respon pasrah terhadap keadaan pasar, melainkan sebuah strategi pengelolaan risiko finansial skala mikro yang efektif guna menjamin ketersediaan modal kerja yang berkesinambungan.⁸⁹

Berdasarkan temuan penelitian, perilaku adaptif yang dilakukan oleh para pedagang buah menunjukkan bahwa proses penyesuaian terhadap perubahan lingkungan usaha dilakukan secara sadar dan berorientasi pada keberlangsungan

⁸⁹ Lokot. et al, "Strategi Adaptasi UMKM Dalam Menghadapi Perubahan Perilaku Konsumen Di Era Ekonomi Digital" 4, no. 4 (2026): 122–35.

usaha. Berbagai tindakan seperti menjaga kualitas buah, menyesuaikan harga sesuai kondisi pasar, serta meningkatkan kualitas pelayanan merupakan bentuk respons terhadap perubahan kebutuhan konsumen dan meningkatnya persaingan usaha. Dalam perspektif teori adaptasi John W. Bennett, perilaku tersebut mencerminkan kemampuan individu untuk menyesuaikan tindakannya terhadap perubahan lingkungan tanpa mengubah tujuan utama usahanya, yaitu mempertahankan keberlangsungan usaha. Dengan demikian, perilaku adaptif tidak hanya menjadi respons sesaat terhadap kondisi pasar, tetapi juga menjadi bagian dari strategi jangka panjang dalam menjaga stabilitas usaha.

b. Strategi Adaptif (*Adaptive Strategy*)

Strategi adaptif merupakan rencana, pola tindakan, atau model bisnis jangka panjang yang sengaja dibentuk oleh pedagang dengan memanfaatkan seluruh sumber daya yang mereka miliki (teknologi, modal sosial, atau keluarga) demi keberlanjutan usaha.⁹⁰ Teori ini merupakan salah satu strategi adaptif yang membuat pedagang mengambil Tindakan atau membuat rencana bisnis untuk periode jangka Panjang dengan menggunakan sumber daya yang mereka miliki. Dalam perspektif sosiologi ekonomi, John Bennett menegaskan bahwa *adaptive strategy* mencakup keputusan-keputusan strategis yang bersifat aktif dan berulang, di mana aktor secara sadar mengombinasikan berbagai potensi internal untuk menciptakan daya saing lestari. Pada skala usaha mikro, pemanfaatan sumber daya domestik bukan sekadar langkah reaktif sesaat, melainkan sebuah rencana sadar (*intentional strategy*) yang disusun demi membentengi eksistensi usaha dari ancaman kompetitor dan ketidakpastian pasar dalam jangka panjang.⁹¹

⁹⁰ I Nyoman Satria Pritanjaya, "Negoisasi Identitas Dan Glokalisasi Ekonomi: Strategi Adaptasi Warung Madura Di Tengah Hegemoni Ritel Modern Dan Budaya Lokal Bali."

⁹¹ Suharto, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat: Kajian Strategis Kebijakan Sosial Dan Pekerjaan Sosial*.

Dalam konteks empiris di lapangan, teori ini merupakan bentuk keputusan yang direncanakan secara matang dan berulang untuk penyesuaian jangka panjang oleh para pelaku usaha di Kecamatan Soreang. Ke-4 informan yang rata-rata telah bertahan selama 15 hingga 20 tahun ini menerapkan strategi matang berupa diversifikasi varietas buah. Pedagang dengan modal lebih kuat seperti Dardhy Fruits atau Kios DJ. Fatiha Buah memastikan ketersediaan buah musiman maupun non-musiman secara konsisten di lapak mereka. Selain itu, mereka merancang efisiensi biaya operasional jangka panjang dengan mengandalkan tenaga kerja dari anggota keluarga guna memangkas pengeluaran harian. Langkah ini membuktikan bahwa faktor kekerabatan fungsional bertindak sebagai substitusi utama penopang usaha ketika dihadapkan pada keterbatasan modal finansial eksternal.

Strategi adaptif yang diterapkan para pedagang buah menunjukkan bahwa setiap keputusan usaha didasarkan pada kondisi yang dihadapi di lapangan. Penyesuaian harga, pemilihan pemasok, pengelolaan kualitas buah, hingga pemberian pelayanan yang lebih baik merupakan strategi yang dilakukan untuk mempertahankan pelanggan sekaligus menghadapi tekanan persaingan. Menurut teori John W. Bennett, strategi tersebut merupakan bentuk adaptasi yang dilakukan individu dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki agar mampu bertahan pada lingkungan yang terus mengalami perubahan. Oleh karena itu, strategi adaptif tidak hanya berfungsi sebagai upaya penyelesaian masalah jangka pendek, tetapi juga sebagai langkah untuk menjaga kesinambungan usaha dalam jangka panjang.

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa strategi adaptif yang diterapkan para pedagang tidak dilakukan secara seragam, melainkan disesuaikan dengan pengalaman, kemampuan, dan kondisi usaha masing-masing. Perbedaan tersebut menunjukkan bahwa proses adaptasi bersifat dinamis karena setiap pelaku usaha memiliki cara yang berbeda dalam merespons tantangan yang dihadapi. Meskipun demikian, seluruh strategi yang dilakukan memiliki tujuan yang sama, yaitu

mempertahankan pelanggan, menjaga stabilitas penjualan, serta memastikan usaha tetap mampu bertahan dalam menghadapi perubahan kondisi pasar.

Melalui keterpaduan antara perencanaan tata kelola produk dan optimalisasi internal tersebut, strategi adaptif yang dijalankan oleh para informan berhasil menciptakan sebuah katup pengaman ekonomi yang kuat. Penguatan modal sosial yang diwujudkan melalui jalinan kepercayaan (*trust*) antara pedagang dengan pelanggan setia, yang dikombinasikan dengan stabilitas pasokan buah, menjamin keberlanjutan usaha mereka tetap kokoh di tengah hegemoni pasar modern.⁹² Dengan demikian, kemampuan ke-4 informan dalam mendayagunakan seluruh aset yang mereka miliki menunjukkan bahwa eksistensi puluhan tahun yang mereka capai bukan terjadi karena kebetulan, melainkan hasil dari eksekusi strategi adaptif yang terukur dan diperbarui secara konsisten.

c. Proses Adaptif (*Adaptive Process*)

Proses adaptif adalah tahapan penyesuaian atau perubahan historis jangka panjang yang dialami pedagang sebagai akumulasi dari strategi-strategi yang mereka terapkan selama bertahun-tahun hingga membentuk sebuah pola resiliensi (ketahanan).⁹³ Dalam pandangan John Bennett, *adaptive process* merupakan fase evolusi terdalam di mana serangkaian keputusan serta tindakan taktis di masa lalu telah mengkristal menjadi sebuah perilaku protektif yang melembaga. Akumulasi pengalaman melewati berbagai krisis pasar dari waktu ke waktu ini memicu terbentuknya resiliensi ekonomi (*economic resilience*), yaitu kapasitas dinamis pelaku usaha mikro untuk tidak sekadar bertahan hidup secara pasif, melainkan kemampuan

⁹² Indrayani. Damsar, *Pengantar Sosiologi Ekonomi* (Jakarta: Kencana, 2017).

⁹³ Wati, "Analisis Strategi Adaptasi Nelayan Dalam Menghadapi Dinamika Faktor Eksternal Dan Dampak Pada Sosial Ekonomi (Studi Kasus: Nelayan Di Desa Tegalkamulyan, Kabupaten Cilacap)."

mentransformasikan struktur dan cara pandang bisnisnya agar tetap relevan dengan pergeseran ekosistem pasar lokal.⁹⁴

Berdasarkan hasil penelitian, proses adaptasi yang dilakukan para pedagang berlangsung secara bertahap melalui pengalaman menjalankan usaha. Berbagai perubahan yang terjadi pada lingkungan usaha tidak selalu direspons melalui perubahan yang besar, tetapi dilakukan melalui penyesuaian-penyesuaian kecil yang terus dilakukan secara berkelanjutan. Proses tersebut menunjukkan bahwa adaptasi merupakan proses pembelajaran yang berkembang seiring bertambahnya pengalaman pelaku usaha dalam menghadapi berbagai dinamika pasar. Semakin sering pelaku usaha menghadapi perubahan, semakin baik pula kemampuan mereka dalam menentukan strategi yang sesuai dengan kondisi yang dihadapi.

Dalam konteks empiris di lapangan, proses adaptif ini melibatkan transformasi perilaku dan pembentukan modal sosial yang mendalam pada diri para pelaku usaha. Ke-4 pedagang buah di Soreang ini tidak terjebak dalam persaingan harga yang saling menjatuhkan (*price war*). Mereka melalui proses adaptasi ruang sosial dengan membangun jaringan kepercayaan (*trust*) yang kuat, baik ke atas kepada pihak penyuplai (*supplier*) agar mendapatkan kelonggaran pembayaran saat perputaran modal sedang melambat, maupun ke bawah kepada pelanggan melalui pendekatan pelayanan yang ramah dan personal. Transformasi ini menunjukkan bahwa kedewasaan berdagang yang dimiliki oleh Dardhy Fruits, Kios Alfatih Fruits, Kios DJ. Fatiha Buah, dan Kios Raja Ratu Buah lahir dari proses belajar sosial yang panjang dalam meredam ego kompetisi ekonomi demi stabilitas bersama.

Kemampuan bertahan ke-4 informan selama belasan hingga puluhan tahun melalui keunggulan pelayanan memperkuat fokus penelitian Kusuma (2021) bahwa pelayanan yang optimal adalah kunci keberlangsungan usaha pedagang tradisional.

⁹⁴ Suharto, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat: Kajian Strategis Kebijakan Sosial Dan Pekerjaan Sosial*.

Perbedaan mendasarnya, jika Kusuma memotret respons terhadap krisis situasional (Pandemi COVID-19), temuan di Kecamatan Soreang menunjukkan bahwa pola resiliensi (*going concern*) para pedagang buah terbentuk dari akumulasi proses adaptif yang panjang dalam menghadapi dinamika persaingan yang bersifat rutin, fisik, dan kompetitif sehari-hari.

Melalui fase akumulasi historis tersebut, jalinan kepercayaan dan jaringan dagang yang telah dikonstruksikan oleh para informan pada akhirnya bertindak sebagai katup pengaman ekonomi yang kokoh. Modal sosial yang terakumulasi selama bertahun-tahun ini berhasil meminimalisir gesekan sosial antarpedagang sekaligus menciptakan ekosistem pasar yang berbasis solidaritas kelompok.⁹⁵ Dengan demikian, kemampuan ke-4 informan di Kecamatan Soreang dalam melewati proses adaptif ini membuktikan bahwa ketahanan bisnis jangka panjang tidak hanya ditentukan oleh kepemilikan modal finansial semata, melainkan oleh kekuatan reputasi dan pelembagaan nilai-nilai sosial yang mampu menjaga keberlanjutan usaha mereka dari guncangan persaingan pasar modern.

Berdasarkan ketiga bentuk adaptasi yang dikemukakan oleh John W. Bennett, yaitu *adaptive behavior*, *adaptive strategy*, dan *adaptive process*, dapat dipahami bahwa seluruh informan dalam penelitian ini telah menunjukkan kemampuan adaptasi sesuai dengan kondisi lingkungan usahanya. Meskipun bentuk penyesuaian yang dilakukan berbeda-beda, seluruh strategi tersebut memiliki tujuan yang sama, yaitu mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah persaingan yang semakin kompetitif.⁹⁶ Temuan ini menunjukkan bahwa kemampuan beradaptasi menjadi faktor penting yang memungkinkan pedagang buah tetap bertahan dan menjalankan

⁹⁵ Damsar, *Pengantar Sosiologi Ekonomi*.

⁹⁶ Gunawan and Wiyata, "Kinerja Adaptif Pelaku UMKM Kota Sukabumi: Peran Gaya Kepemimpinan," Gunawan, Ce, and Mariati Tirta Wiyata. 'Kinerja Adaptif Pelaku UMKM Kota Sukabumi: Peran Gaya Kepemimpinan.' *Cakrawala Repositori IMWI* 7, No. 4 (2024): 1262–70. <https://doi.org/10.52851/Cak>."

usahanya secara berkelanjutan meskipun menghadapi berbagai perubahan kondisi pasar.

2. Peran Strategi Adaptif Terhadap Keberlanjutan Usaha (Business Sustainability) Pedagang Buah Ditinjau Dari Aspek Daya Tahan Usaha.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi adaptif yang diterapkan oleh para pedagang buah di Kecamatan Soreang memiliki peran yang signifikan dalam mendukung keberlanjutan usaha. Berbagai strategi yang ditemukan, seperti penyesuaian harga, menjaga kualitas produk, pelayanan kepada pelanggan, menjaga hubungan dengan pemasok, serta pemanfaatan media promosi digital merupakan bentuk respons pedagang terhadap dinamika pasar yang terus mengalami perubahan. Temuan ini sejalan dengan pandangan John W. Bennett yang menyatakan bahwa adaptasi merupakan proses ketika individu secara aktif memilih dan menerapkan strategi tertentu sebagai respons terhadap perubahan lingkungan untuk mempertahankan keberlangsungan aktivitasnya (dalam Putra, 2016).⁹⁷ Dengan demikian, keberlanjutan usaha dalam penelitian ini dipahami sebagai hasil dari kemampuan pedagang dalam menerapkan berbagai strategi adaptif secara berkelanjutan sehingga usaha tetap mampu bertahan, berkembang, dan memenuhi kebutuhan pasar di tengah persaingan yang semakin dinamis.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada para informan, diketahui bahwa berbagai strategi adaptif yang diterapkan pedagang buah memiliki peran yang penting dalam mendukung keberlanjutan usaha. Strategi tersebut diwujudkan melalui penyesuaian harga, menjaga kualitas produk, memberikan pelayanan yang konsisten kepada pelanggan, membangun hubungan yang baik dengan pemasok, serta memanfaatkan media promosi digital sebagai sarana pemasaran. Penerapan berbagai strategi tersebut membantu pedagang menyesuaikan diri dengan dinamika pasar, mempertahankan kepercayaan dan loyalitas pelanggan, menjaga ketersediaan stok

⁹⁷ Putra, *Ekonomi Moral, Rasional, Dan Politik Dalam Industri Kecil Di Jawa: Esei-Esei Antropologi Ekonomi*.

produk, serta memperluas jangkauan pemasaran. Dengan demikian, hasil penelitian menunjukkan bahwa kemampuan pedagang dalam memilih dan menerapkan strategi adaptif menjadi faktor yang mendukung keberlanjutan usaha di tengah persaingan dan perubahan kondisi pasar yang terus berkembang.

Temuan penelitian menunjukkan bahwa keberlanjutan usaha pedagang buah di Kecamatan Soreang tidak ditentukan oleh satu faktor saja, melainkan oleh kemampuan pedagang dalam menerapkan berbagai strategi adaptif sebagai respons terhadap dinamika pasar. Berdasarkan hasil wawancara dengan para informan, ditemukan lima strategi adaptif yang memiliki peran penting dalam mendukung keberlanjutan usaha, yaitu penyesuaian harga, menjaga kualitas produk, memberikan pelayanan kepada pelanggan, menjaga hubungan dengan pemasok, serta memanfaatkan media promosi digital. Kelima strategi tersebut merupakan bentuk tindakan adaptif yang dipilih secara sadar oleh pedagang untuk menghadapi perubahan harga, persaingan usaha, perubahan perilaku konsumen, serta perkembangan teknologi pemasaran. Sebagaimana dikemukakan oleh John W. Bennett (1976), adaptasi merupakan proses ketika individu memilih dan menerapkan strategi tertentu sebagai respons terhadap perubahan lingkungan guna mempertahankan keberlangsungan aktivitasnya. Oleh karena itu, pembahasan berikut menguraikan peran masing-masing strategi adaptif tersebut dalam mendukung keberlanjutan usaha pedagang buah di Kecamatan Soreang.

a. Penyesuaian Harga

Berdasarkan hasil penelitian, penyesuaian harga yang dilakukan oleh pedagang buah di Kecamatan Soreang bukan sekadar keinginan sepihak untuk mencari untung besar atau menurunkan harga demi persaingan tidak sehat. Langkah ini diambil karena pedagang harus merespons perubahan harga modal dari pihak pemasok barang dan juga harus melihat kemampuan atau daya beli masyarakat sekitar agar dagangan

tetap laku.⁹⁸ Menurut teori adaptasi dari John W. Bennett, adaptasi adalah proses ketika seseorang secara aktif memilih strategi tertentu untuk menghadapi perubahan di lingkungan sekitarnya.⁹⁹ Dalam hal ini, mengubah atau menyesuaikan harga adalah bentuk strategi nyata yang dipilih pedagang buah agar mereka bisa bertahan di tengah kondisi pasar yang tidak menentu.

Strategi ini dipilih karena jika pedagang kaku dan tidak mau menyesuaikan harga saat modal buah naik atau pasang surut musiman terjadi, mereka menghadapi risiko besar. Risiko tersebut adalah kehilangan pelanggan (jika harga terlalu mahal) atau mengalami kerugian karena keuntungan mereka habis termakan biaya modal yang naik. Penyesuaian harga yang tepat membantu pedagang menjaga agar modal mereka tetap berputar. Dengan harga yang pas, pelanggan tetap mau membeli, penjualan buah yang sifatnya mudah rusak (*perishable*) tetap berjalan setiap hari, dan usaha mereka bisa terus berjalan.

Temuan mengenai fleksibilitas harga ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nafiah, Adinugraha, dan Gunawan (2025) yang juga membahas bagaimana penyesuaian harga menjadi strategi operasional bagi pelaku usaha mikro. Perbedaannya, penelitian Nafiah dkk. melihatnya pada UMKM sembako di pedesaan (Desa Setono), sedangkan penelitian ini memperlihatkan bagaimana pedagang buah di wilayah perkotaan (Kecamatan Soreang) harus lebih cepat mengubah harga karena komoditas buah memiliki masa simpan yang jauh lebih singkat daripada sembako. Jadi, penyesuaian harga adalah langkah adaptasi yang sangat penting. Kemampuan pedagang untuk mengubah harga secara bijak terbukti membantu menjaga kelangsungan usaha mereka dari kerugian.

⁹⁸ Mas'ud Machfoedz, *Kewirausahaan Metode Manajemen Dan Strategi* (Yogyakarta: BPFE, 2020).

⁹⁹ Putra, *Ekonomi Moral, Rasional, Dan Politik Dalam Industri Kecil Di Jawa: Esei-Esei Antropologi Ekonomi*.

b. Menjaga Kualitas Produk

Temuan di lapangan menunjukkan bahwa menjaga kualitas produk buah-buahan yang dijual adalah cara utama pedagang untuk mempertahankan kepercayaan pembeli. Pedagang buah di Kecamatan Soreang sadar bahwa meskipun harga kulakan sedang naik, mengurangi kualitas (seperti memajang buah yang sudah layu atau rusak) demi menekan modal justru akan membuat pelanggan kapok dan pergi. Jika dikaitkan dengan teori Bennett, tindakan mempertahankan kualitas ini merupakan pilihan strategi aktif untuk menghadapi tekanan ekonomi di pasar. Pedagang memilih untuk tidak mengambil jalan pintas yang merugikan konsumen, melainkan tetap bertahan pada standar produk yang segar agar usaha mereka punya umur panjang.

Strategi ini dipilih karena kesegaran buah adalah hal utama yang dilihat langsung oleh mata pembeli. Di tengah banyaknya saingan sesama pedagang buah, buah yang kualitasnya konsisten bagus akan membuat lapak mereka memiliki reputasi yang baik dan membuat pelanggan tidak mau pindah ke tempat lain. Dengan menjaga kualitas, pedagang bisa mendapatkan pelanggan setia yang akan terus datang kembali untuk membeli.¹⁰⁰ Pembelian yang berulang dari pelanggan inilah yang membuat pendapatan pedagang tetap stabil dan usaha buah mereka bisa terus berjalan berkelanjutan.

Hasil penelitian ini mendukung temuan dari Ayu Candra Kusuma (2021) yang menyatakan bahwa inovasi dan menjaga kualitas produk merupakan respon strategi pedagang untuk mempertahankan keberlangsungan usaha. Perbedaannya, jika penelitian Kusuma melihat konteks pertahanan kualitas produk akibat krisis pandemi COVID-19 yang situasional di Pasar Ngawen Blora, penelitian ini menemukan bahwa menjaga kualitas buah segar adalah strategi rutin harian untuk menghadapi persaingan fisik yang ketat antarpedagang buah di Kecamatan Soreang. Dapat disimpulkan bahwa menjaga kualitas produk adalah bentuk adaptasi yang sangat

¹⁰⁰ Fandy. Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Andi Offset, 2019).

efektif. Dengan mempertahankan mutu buah tetap segar, pedagang berhasil menjaga kesetiaan pembeli yang menjadi jaminan utama bagi keberlanjutan usaha mereka.

c. Pelayanan Kepada Pelanggan

Penelitian menemukan bahwa memberikan pelayanan yang baik bukan lagi sekadar pelengkap saja. Pedagang buah di lapangan secara sadar berusaha bersikap ramah, jujur dalam menimbang buah, membantu memilihkan buah yang manis, serta merespons keluhan dengan baik agar konsumen merasa nyaman saat berbelanja. Menurut Bennett, adaptasi juga mencakup bagaimana seseorang menyesuaikan perilakunya saat berinteraksi dengan orang lain demi mencapai tujuan tertentu. Pelayanan yang baik ini adalah bentuk penyesuaian sikap pedagang untuk memenuhi harapan konsumen yang ingin dihargai saat berbelanja buah.

Ketika jenis buah yang dijual di sepanjang Kecamatan Soreang cenderung sama, maka cara melayani menjadi pembeda utama. Pedagang memilih strategi pelayanan ini karena modalnya murah (hanya keramahan sikap), namun dampaknya sangat besar untuk membuat pembeli merasa betah dan dihargai. Pelayanan yang baik menciptakan hubungan yang dekat secara kekeluargaan antara pedagang buah dan pembeli.¹⁰¹ Hubungan baik inilah yang mengunci kesetiaan pelanggan, sehingga mereka tetap memilih berbelanja di sana meskipun mungkin ada pedagang buah lain yang harganya sedikit lebih murah.

Temuan ini memperkuat aspek pelayanan yang juga ditemukan dalam penelitian Ayu Candra Kusuma (2021), di mana pelayanan menjadi strategi penting untuk keberlangsungan usaha pedagang pasar tradisional. Perbedaannya terletak pada fokus masalah; pelayanan pada penelitian Kusuma ditekankan untuk bertahan di masa krisis ekonomi akibat pandemi, sedangkan pada penelitian ini, pelayanan prima digunakan sebagai strategi harian dalam menghadapi persaingan kompetitif antar sesama

¹⁰¹ Kasmir, *Customer Service Pemasaran Komersial* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, n.d.).

pedagang buah lokal di Soreang, Parepare. Singkatnya, memperbaiki pelayanan kepada pelanggan adalah strategi adaptasi hubungan yang sangat ampuh. Sentuhan pelayanan yang ramah terbukti mampu menjaga keaktifan pembelian yang mendukung keberlanjutan usaha.

d. Menjaga Hubungan dengan Pemasok

Data di lapangan menunjukkan bahwa menjaga hubungan baik dengan pemasok buah (*supplier*) adalah hal yang sangat penting di bagian hulu usaha. Hubungan ini dijaga oleh pedagang buah di Kecamatan Soreang melalui komunikasi yang jujur, pembayaran yang tepat waktu, dan sikap saling percaya satu sama lain yang sudah dipupuk sejak lama. Teori Bennett menjelaskan bahwa adaptasi juga melibatkan kemampuan memanfaatkan hubungan kerja sama dengan lingkungan sekitar untuk mengatasi keterbatasan modal atau akses barang. Dengan berteman baik dengan pemasok buah, pedagang sedang membangun jaringan pengaman bagi pasokan dagangan mereka sendiri.¹⁰²

Jika hubungan dengan pemasok rusak, pedagang buah akan kesulitan mendapatkan stok buah yang bagus, apalagi saat buah tersebut belum memasuki musim panen raya. Strategi menjaga hubungan ini dipilih agar pedagang selalu diprioritaskan untuk mendapatkan pasokan buah segar berkualitas terbaik dengan harga modal yang masuk akal. Hubungan yang akrab dengan pemasok memberikan banyak keuntungan operasional, seperti boleh mengambil buah terlebih dahulu dan dibayar setelah laku (sistem konsinyasi/utang), mendapatkan info pasokan buah baru lebih cepat, atau tetap diberi stok meskipun barang di agen sedang langka. Keuntungan ini memastikan lapak buah tidak pernah kosong dan usaha bisa terus berjalan.

¹⁰² Jay dan Barry Render Heizer, *Manajemen Operasi: Keberlangsungan Dan Rantai Pasokan*, Edisi 11 (Jakarta: Salemba Empat, 2015).

Temuan tentang pentingnya hubungan sosial di hulu ini sejalan dengan penelitian Nafiah, Adinugraha, dan Gunawan (2025) yang menekankan pada hubungan sosial dan pemasaran relasional dalam strategi pelaku usaha mikro.¹⁰³ Perbedaannya, jika penelitian Nafiah dkk. melihat hubungan relasional secara umum pada UMKM sembako di desa, penelitian ini memfokuskan pada bagaimana hubungan dengan pemasok sangat menentukan hidup-mati usaha pedagang buah perkotaan di Soreang yang sangat bergantung pada kecepatan distribusi buah segar dari luar daerah. Secara keseluruhan, menjaga hubungan baik dengan pemasok adalah langkah adaptasi di bagian pasokan yang sangat mendasar. Kerja sama yang harmonis ini menjamin ketersediaan barang dagangan, yang menjadi roda penggerak utama bagi kelangsungan usaha pedagang.

e. Pemanfaatana Media Promosi Digital

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan media digital sederhana seperti memposting foto buah segar di *WhatsApp* Status atau menerima pesanan lewat obrolan grup merupakan cara nyata pedagang buah untuk memperluas jangkauan jualan. Ini dilakukan agar pedagang bisa menawarkan dagangannya langsung ke ponsel konsumen tanpa menunggu konsumen lewat di depan lapak fisik mereka. Berdasarkan teori Bennett, penggunaan alat atau cara baru seperti teknologi adalah contoh dari adaptasi terhadap perubahan zaman.¹⁰⁴ Pedagang buah secara aktif mau memanfaatkan aplikasi di ponsel mereka agar tidak tertinggal oleh perubahan perilaku masyarakat yang sekarang menginginkan kemudahan dalam memesan barang.

Strategi promosi digital lewat media sosial ini dipilih karena tidak memerlukan biaya sewa iklan (gratis dan hanya bermodal kuota internet), namun pesan jualan buah yang

¹⁰³ Alfa Ilmiyatun Nafiah. et all, "Strategi Adaptif Pemasaran Umkm Sembako Di Desa Setono," 2025.

¹⁰⁴ Yana Fajriah, "Strategi Adaptasi UMKM Terhadap Perubahan Tren Konsumen Di Era Digita" Vol4, Nomo (2025), <https://doi.org/https://doi.org/10.55681/economina.v4i1.1522>.

segar hari ini bisa langsung diketahui oleh banyak langganan dengan cepat. Pemanfaatan media digital ini membantu meningkatkan jumlah pesanan lewat sistem pesan-antar (*delivery*). Hal ini membuat omzet penjualan harian pedagang buah tetap terjaga dan stabil meskipun kondisi cuaca sedang hujan atau pembeli yang datang langsung ke lapak fisik sedang sepi.

Temuan tentang pemanfaatan teknologi ini berkaitan dengan penelitian dari Muhammad Sawal Pitriyadi dan Zuhri M. Nawawi (2025) yang membahas pemanfaatan aplikasi digital sebagai pilar utama menghadapi dinamika pasar modern.¹⁰⁵ Namun, perbedaannya sangat mendasar; penelitian Pitriyadi dan Nawawi merupakan studi pustaka yang membahas konsep marketing skill digital secara teori dan konseptual, sementara penelitian yang peneliti lakukan adalah studi lapangan nyata yang melihat bagaimana aplikasi digital sederhana digunakan langsung oleh pedagang buah di Kecamatan Soreang untuk mempertahankan omzet usaha mereka di tengah persaingan fisik sehari-hari.

¹⁰⁵ Sawal Sartono. et al, “Analisis Peran Sektor Informal Sebagai Inkubator Bisnis.”

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di lapangan mengenai analisis strategi adaptif dalam menjaga keberlanjutan usaha di tengah persaingan pedagang buah di Kecamatan Soreang Kota Parepare, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pedagang buah di Kecamatan Soreang menerapkan berbagai strategi adaptif sebagai bentuk penyesuaian terhadap dinamika persaingan usaha. Berdasarkan teori strategi adaptif John Bennett, strategi tersebut meliputi *adaptive behavior*, *adaptive strategy*, dan *adaptive process*. Pada aspek *adaptive behavior*, pedagang melakukan penyesuaian operasional sehari-hari seperti menyortir buah berdasarkan kualitas, menjual buah yang kualitasnya menurun dengan harga yang lebih rendah, serta menyesuaikan harga sesuai kondisi pasar. Pada aspek *adaptive strategy*, pedagang memanfaatkan media digital sebagai sarana promosi, melibatkan anggota keluarga atau karyawan dalam operasional usaha, serta menjalin hubungan dengan beberapa pemasok untuk menjaga ketersediaan stok buah. Sementara itu, pada aspek *adaptive process*, para pedagang membangun hubungan yang baik dengan pelanggan dan pemasok serta mempertahankan pelayanan yang jujur dan ramah sehingga mampu mempertahankan usaha dalam jangka panjang.
2. Strategi adaptif yang diterapkan pedagang buah memiliki peran yang penting terhadap keberlanjutan usaha. Penyesuaian harga membantu mempertahankan daya beli pelanggan, menjaga kualitas produk meningkatkan kepuasan dan loyalitas

konsumen, pelayanan yang konsisten memperkuat kepercayaan pelanggan, hubungan yang baik dengan pemasok menjamin kelancaran pasokan buah, sedangkan pemanfaatan media promosi digital memperluas jangkauan pemasaran. Kombinasi berbagai strategi tersebut memungkinkan pedagang mempertahankan keberlangsungan usahanya di tengah persaingan pasar dan perubahan perilaku konsumen.

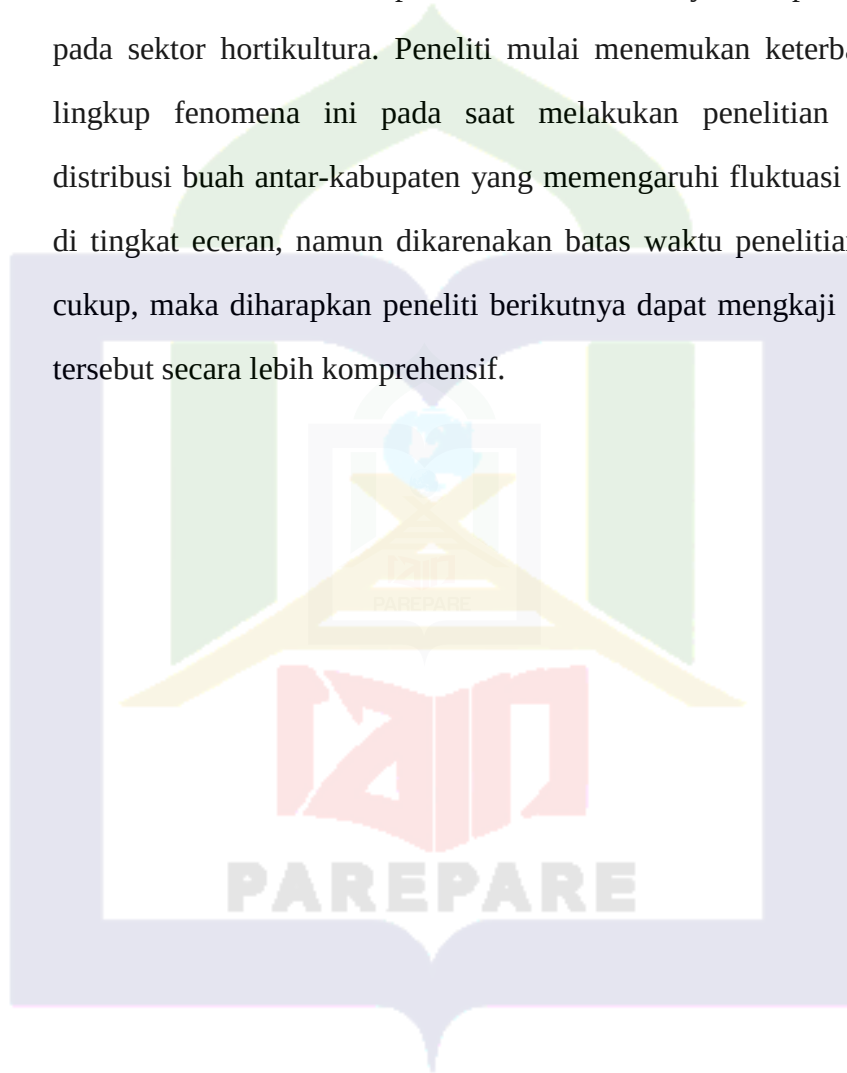
B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai “Analisis Strategi Adaptif Dalam Menjaga Keberlanjutan Usaha di Tengah Persaingan Pedagang Buah di Kecamatan Soreang Kota Parepare”, Penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Penerapan strategi adaptif yang ada pada pedagang buah di Kecamatan Soreang tersebut secara umum sudah berjalan dengan baik, namun terdapat sedikit masukan yang penulis ingin sebutkan. Penulis berharap saran ini dapat berguna sebagaimana mestinya bagi para pihak yang melakukan penjualan buah-buahan dan para pembaca skripsi ini. Saran penulis adalah para pihak pedagang buah masih perlu memperhatikan dan memperluas adopsi digitalisasi pemasaran secara merata pada seluruh aspek operasional. Mengingat sebagian informan senior masih dominan mengandalkan sistem konvensional, transformasi digital yang lebih masif (seperti pendaftaran ke berbagai platform *e-commerce* lokal atau digitalisasi sistem pembayaran non-tunai) akan memberikan dampak berupa jangkauan pasar yang lebih luas. Dengan menerapkan pembaruan strategi yang relevan terhadap perkembangan zaman tanpa mengesampingkan nilai etika syariah, usaha perdagangan buah tradisional

akan memiliki daya saing yang jauh lebih kuat, menaikkan citra usaha, serta semakin banyak dilirik oleh konsumen generasi baru.

2. Saran bagi peneliti selanjutnya dapat menjadikan penelitian ini sebagai referensi tambahan terkait perilaku konsumsi masyarakat pasca-digitalisasi pada sektor hortikultura. Peneliti mulai menemukan keterbatasan ruang lingkup fenomena ini pada saat melakukan penelitian terkait pola distribusi buah antar-kabupaten yang memengaruhi fluktuasi harga modal di tingkat eceran, namun dikarenakan batas waktu penelitian yang tidak cukup, maka diharapkan peneliti berikutnya dapat mengkaji aspek makro tersebut secara lebih komprehensif.



DAFTAR PUSTAKA

- Alamsyah, Guruh Fajar. *Eksplorasi Kompetensi Kewirausahaan Bagi Pelaku Usaha Sora Kohi Dan Teus Coffee*. Cv. Azka Pustaka, 2025.
- Alfa Ilmiyatun Nafiah, et all. “Strategi Adaptif Pemasaran Umkm Sembako Di Desa Setono,” 2025.
- Alisia, Nadila Farajane. “Strategi Adaptasi Pedagang Pakaian Konvensional Dalam Mempertahankan Kelangsungan Usaha Di Pasar Tradisional Tegal Besar Kabupaten Jember.” *Jurnal Pendidikan Ekonomi Akuntansi Dan Kewirausahaan (JPEAKU)* 2, no. 2 (2023): 22–30. <https://doi.org/10.29407/jpeaku.v2i2.18782>.
- Aprilia, Cindy. “Komparatif Menjadi Kekuatan Ekonomi Kompetitif” 2, no. 2 (2023): 108–13.
- Bahasa Badan Pengembangan dan Pembinaan. “Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online.” Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi., 2024.
- Bennett, John W. *The Ecological Transition: Cultural Anthropology and Human Adaptation*. New York: Pergamon Press, 1976.
- Boedi Abdullah, et all. *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah*. CV Pustaka Setia, 2014.
- Damsar, & Indrayani. *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Kencana, 2017.
- Desfitria, Veranica. “Analisis Going Concern Pelaku UMKM Kota,” 2023.
- Djulaeka, S.H Devi Rahayu S. H. *Buku Ajar: Metode Penelitian Hukum*. Scopindo Media Pustaka, 2020.
- Eka Fatmawati, M. Arif Musthofa, Daud. *Potensi Dan Kontribusi UMKM Terhadap Kesejahteraan Masyarakat Dalam Perspektif Islam*. Zabags Qu Publish, 2022.
- Fajriah, Yana. “Strategi Adaptasi UMKM Terhadap Perubahan Tren Konsumen Di Era Digita” Vol4, Nomo (2025). <https://doi.org/https://doi.org/10.55681/economina.v4i1.1522>.
- Fitria Karnudu, et all. *Ekonomi Mikro*. Widina Media Utama, 2025.
- Gunawan, Ce, and Mariati Tirta Wiyata. “Kinerja Adaptif Pelaku UMKM Kota Sukabumi: Peran Gaya KepemimpinanGunawan, Ce, and Mariati Tirta Wiyata. ‘Kinerja Adaptif Pelaku UMKM Kota Sukabumi: Peran Gaya Kepemimpinan.’ *Cakrawala Repositori IMWI* 7, No. 4 (2024): 1262–70. <https://doi.org/10.52851/Cak>.” *Cakrawala Repositori IMWI* 7, no. 4 (2024):

1262–70. <https://doi.org/10.52851/cakrawala.v7i4.724>.

Gunawan, Imam. *Metode Penelitian Kualitatif (Teori & Praktik)*. PT Bumi Aksara, 2016.

Gustina, Sukmawati Putri. “Analisis Pengaruh Modal Dan Peilaku Produsen Dalam Meningkatkan Pendapatan Di Masa Pandemi COVID-19 Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Jaya Bakery Way Dadi Baru Sukarame Bandar Lampung),” 2022. <https://repository.radenintan.ac.id/id/eprint/19561%0A>.

HABIBAH, SITI. “Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Di Masa Pandemi COVID-19 (Studi Pada Pedagang Kecil Di Pasar Koga, Kecamatan Kedaton Kota Bandar Lampung)” 19 (2021).

Heizer, Jay dan Barry Render. *Manajemen Operasi: Keberlangsungan Dan Rantai Pasokan*. Edisi 11. Jakarta: Salemba Empat, 2015.

Herman, Bahtiar, and Mursalim Nohong. “Pengaruh Jaringan Usaha , Inovasi Produk , Dan Persaingan Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)” 19, no. I (2022): 1–19. <https://doi.org/10.26487/jbmi.v19i1.18575>.

Husaini Usman, Purnomo. *Metodologi Penelitian Sosial (Edisi Ketiga)*. Bumi Aksara, 2022.

I Nyoman Satria Pritanjaya, I Gede Andi Legawa. “Negoisasi Identitas Dan Glokalisasi Ekonomi: Strategi Adaptasi Warung Madura Di Tengah Hegemoni Ritel Modern Dan Budaya Lokal Bali” Vol. 4 No. (2025). <https://doi.org/https://doi.org/10.55123/sabana.v4i3.7102>.

Idha Fadhilah, et all. “Ecopreneur: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam Konsep Perilaku Produsen Dan Produksi Dalam Al- Qur ’ an (Kajian Penafsiran Surah Al-Maidah / 5 : 87)” 5 (2024): 71–81.

Kasmir. *Customer Service Pemasaran Komersial*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, n.d.

Lokot. et all. “Strategi Adaptasi UMKM Dalam Menghadapi Perubahan Perilaku Konsumen Di Era Ekonomi Digital 4, no. 4 (2026): 122–35.

Lukkita, Octa Nilam. “Strategi Perencanaan Sumber Daya Manusia Untuk Peningkatan Daya Saing Cv. Ajib Bio Syifa.” *SMART Management Journal* 2, no. 2 (2022): 197–216. <https://doi.org/10.53990/smj.v2i2.170>.

M. Fathun Niam, et all. *Metode Penelitian Kualitatif*. WIDINA MEDIA UTAMA, 2024.

Machfoedz, Mas’ud. *Kewirausahaan Metode Manajemen Dan Strategi*. Yogyakarta: BPFE, 2020.

- Malaka, Mashur. "Praktek Monopoli Dan persaingan Usaha" 7, no. 2 (2014): 39–52.
- MJoko Untoro dan Tim Guru Indonesia. *Buku Pintar Pelajaran: Ringkasan Materi Dan Rumus*. Penerbit Agromedia Pustaka, 2010.
- Mukhlis, Nabil Muhammad, and Melani Abdulkadir-Sunito. "Hubungan Sumber Daya Penghidupan Dengan Adaptasi Strategi Penghidupan Rumah Tangga Di Tengah Pandemi Covid-19 (Kasus: Rumah Tangga Pedagang Pasar Kapuh Di Provinsi Kalimantan Selatan)." *Jurnal Sains Komunikasi Dan Pengembangan Masyarakat [JSKPM]* 6, no. 2 (2022): 269–77. <https://doi.org/10.29244/jskpm.v6i2.977>.
- Nugroho, Pandu, and Hapzi Ali. "Pengaruh Kebijakan Lingkungan, Inovasi Teknologi Dan Kualitas Layanan Terhadap Strategi Dinamika Pasar." *Dinasti Health and Pharmacy Science* 1, no. 3 (2025): 96–106. <https://doi.org/10.38035/dhps.v1i3.1765>.
- Purba, Marisi P. *Asumsi Going Concern: Suatu Tinjauan Terhadap Dampak Krisis Keuangan Atas Opini Audit Dan Laporan Keuangan*. Jakarta: Ekuilibria, 2016.
- Putra, Heddy Shri Ahimsa. *Ekonomi Moral, Rasional, Dan Politik Dalam Industri Kecil Di Jawa: Esei-Esei Antropologi Ekonomi*. Yogyakarta: Kepel Press, 2003.
- Romdiati, H., Duku. "Strategi Bertahan Usaha Mikro Di Indonesia." *Jurnal Kependudukan Indonesia* 15(2) (2020).
- Rudi, Hartono. "Dukung Gaya Hidup Sehat, Pasar Tani Parepare Hadirkan Sayur Dan Buah Organik." [life.indozone.id](https://life.indozone.id/trendz/485336749/dukung-gaya-hidup-sehat-pasar-tani-parepare-hadirkan-sayur-dan-buah-organik), 2024. <https://life.indozone.id/trendz/485336749/dukung-gaya-hidup-sehat-pasar-tani-parepare-hadirkan-sayur-dan-buah-organik>.
- Sadono Sukirno, et all. *Pengantar Bisnis*. Prenada Media, 2017.
- Sandu Siyoto, Muhammad Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian*. Literasi Media Publishing, 2015.
- Sawal Sartono, et all. "Analisis Peran Sektor Informal Sebagai Inkubator Bisnis" 5, no. 1 (2018): 31–46.
- Siti Nur Azizaturrohmah, Imron Mawardi. "Pemahaman Etika Berdagang Pada Pedagang Muslim Pasar Wonokromo Surabaya (Studi Kasus Pedagang Buah)" 1, no. 4 (2014): 278–88.
- Suharto, E. *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat: Kajian Strategis Kebijakan Sosial Dan Pekerjaan Sosial*. Bandung: Refika Aditama, 2018.
- Suyadi. Syahdanur. Suryani, Susie. "Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan

Menengah (UMKM) Di Kabupaten Bengkalis-Riau.” *Jurnal Ekonomi Kiat* 29, no. 1 (2018): 1.
<http://jurnal.unpad.ac.id/sosiohumaniora/article/view/12249/6227>.

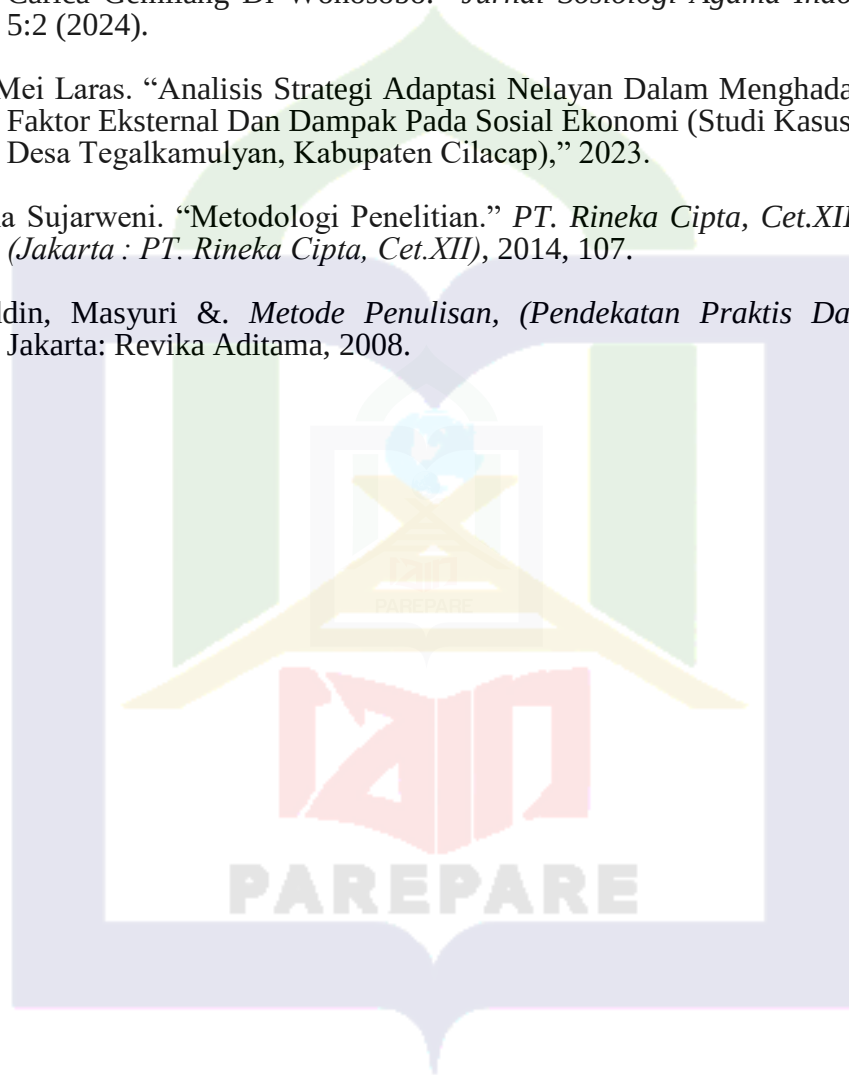
Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset, 2019.

Verdiani, et all. “Strategi Adaptif Dalam Pengembangan Usaha: Studi Kasus UMKM Carica Gemilang Di Wonosobo.” *Jurnal Sosiologi Agama Indonesia (JSAI)* 5:2 (2024).

Wati, Mei Laras. “Analisis Strategi Adaptasi Nelayan Dalam Menghadapi Dinamika Faktor Eksternal Dan Dampak Pada Sosial Ekonomi (Studi Kasus: Nelayan Di Desa Tegalkamulyan, Kabupaten Cilacap),” 2023.

Wiratna Sujarweni. “Metodologi Penelitian.” *PT. Rineka Cipta, Cet.XII)an Praktek, (Jakarta : PT. Rineka Cipta, Cet.XII)*, 2014, 107.

Zainuddin, Masyuri &. *Metode Penulisan, (Pendekatan Praktis Dan Aplikatif)*. Jakarta: Revika Aditama, 2008.





01. PEDOMAN WAWANCARA

	KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307
	VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN

NAMA : NURFAIDAH
 NIM : 2220203860202060
 PRODI : EKONOMI SYARIAH
 FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 JUDUL : ANALISIS STRATEGI ADATIF DALAM MENJAGA
 KEBERLANJUTAN USAHA DITENGAH PERSIANGAN
 PEDAGANG BUAH DI KECAMATAN SOREANG
 KOTA PAREPARE

PEDOMAN WAWANCARA

Identitas Informan

Nama Toko :
 Nama Informan :
 Lama Berusaha :
 Lokasi Toko :

1. Sudah berapa lama tepatnya Bapak/Ibu menekuni usaha dagang buah di wilayah Soreang ini?
2. Apakah lokasi atau lapak yang Bapak/Ibu tempati ini statusnya milik pribadi atau sistem sewa tempat?
3. Selama berjualan di sini hingga bertahun-tahun, apakah ada pihak atau organisasi tertentu yang menaungi para pedagang di lokasi ini agar tetap tertib?

4. Awal mulanya, apa yang membuat Bapak/Ibu memilih lokasi di Kecamatan Soreang ini sebagai tempat untuk membuka kios buah?

Strategi Adaptif

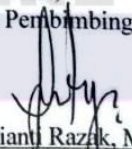
1. Apakah ada jenis buah tertentu yang sengaja Bapak/Ibu sediakan hanya untuk membedakan diri dari pedagang buah lain di sekitar Soreang ini?
2. Bagaimana cara Bapak/Ibu menentukan harga jual buah, terutama jika mengetahui ada pedagang lain yang menjual buah yang sama dengan harga lebih murah?
3. Apa yang Bapak/Ibu lakukan terhadap buah yang kualitasnya mulai menurun agar tidak merusak kepercayaan pelanggan (misalnya: diolah, dijual murah, atau dipisahkan)?
4. Dalam menghadapi banyaknya pilihan tempat membeli buah bagi warga Soreang, bagaimana cara Bapak/Ibu membangun kedekatan atau pelayanan khusus agar pembeli memilih berbelanja disini?
5. Apakah Bapak/Ibu memanfaatkan aplikasi seperti WhatsApp atau media sosial lainnya untuk menginformasikan stok buah atau berkomunikasi dengan pelanggan?
6. Apakah Bapak/Ibu menyediakan layanan pengantaran buah langsung ke rumah pelanggan di sekitar wilayah Soreang ini?
7. Bagaimana cara Bapak/Ibu mengatasi kerugian jika ada buah yang tidak laku dan membusuk?
8. Apakah ada teknik khusus dalam menyusun atau menata buah-buahan di lapak/kios ini agar terlihat menarik bagi pengendara atau pejalan kaki yang lewat?
9. Apakah jam operasional ini sering berubah mengikuti keramaian pembeli di wilayah Soreang (misalnya saat bulan Ramadan atau akhir pekan)?

Keberlanjutan Usaha

1. Bagaimana Bapak/Ibu mengatur keuangan setiap harinya agar modal untuk membeli stok buah besok tetap tersedia meskipun hasil penjualan hari ini mungkin tidak seberapa?
2. Apakah Bapak/Ibu menyisihkan sebagian keuntungan khusus untuk disimpan sebagai cadangan jika sewaktu-waktu usaha sedang sepi atau ada pengeluaran mendadak?
3. Apakah Bapak/Ibu memiliki catatan khusus atau wadah penyimpanan uang yang terpisah agar uang modal tidak terpakai untuk kebutuhan sehari-hari?
4. Selama berjualan buah di Soreang, situasi sulit atau krisis apa yang paling berat yang pernah Bapak/Ibu lalui (misalnya saat harga buah melonjak tajam atau daya beli masyarakat menurun)?
5. Jika pemasok langganan Bapak/Ibu sedang kehabisan stok buah atau harganya tiba-tiba menjadi sangat mahal, apa yang biasanya Bapak/Ibu lakukan?
6. Menurut Bapak/Ibu, seberapa besar pengaruh kondisi kios yang bersih dan terawat terhadap kenyamanan pelanggan di tengah banyaknya pilihan tempat lain di Soreang?
7. Seberapa banyak pelanggan yang biasanya kembali berbelanja di sini setiap harinya dibandingkan dengan pembeli baru yang sekadar lewat?
8. Bagaimana cara Bapak/Ibu menjaga hubungan kerja sama dengan para pemasok buah agar selalu mendapatkan prioritas stok dan harga yang bagus?
9. Menurut Bapak/Ibu, apakah kejujuran dalam berdagang ini berpengaruh langsung pada bertahannya usaha Bapak/Ibu hingga saat ini di Kecamatan Soreang?

Parepare, 28 April 2026

Mengetahui,
Dosen Pembimbing


Darmianti Razak, M.Mktg.
NIP : 19920819 202012 2 019

02. SURAT PUTUSAN PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI



DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
NOMOR : B-1815/In.39/FEBI.04/PP.00.9/05/2025

TENTANG

PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI/TUGAS AKHIR MAHASISWA

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAEREPARE

- Menimbang
- Bahwa untuk menjamin kualitas skripsi/tugas akhir mahasiswa FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN Parepare, maka dipandang perlu penetapan pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa tahun 2025
 - Bahwa yang tersebut namanya dalam surat keputusan ini dipandang cakap dan mampu untuk disertai tugas sebagai pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa.
- Mengingat
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
 - Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
 - Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
 - Peraturan Pemerintah RI Nomor 17 Tahun 2010 tentang Pengelolaan dan Penyelenggaraan Pendidikan
 - Peraturan Pemerintah RI Nomor 13 Tahun 2015 tentang Perubahan Kedua atas Peraturan Pemerintah RI Nomor: 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
 - Peraturan Presiden RI Nomor 29 Tahun 2018 tentang Institut Agama Islam Negeri Parepare;
 - Keputusan Menteri Agama Nomor: 394 Tahun 2003 tentang Pembukaan Program Studi;
 - Keputusan Menteri Agama Nomor 387 Tahun 2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Pembukaan Program Studi pada Perguruan Tinggi Agama Islam;
 - Peraturan Menteri Agama Nomor 35 Tahun 2018 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Parepare
 - Peraturan Menteri Agama Nomor 16 Tahun 2019 tentang Statuta Institut Agama Islam Negeri Parepare.
- Memperhatikan :
- Surat Pengesahan Daftar Isian Pelaksanaan Anggaran Nomor: SP DIPA-025.04.2..307381/2024, tanggal 02 Desember 2024 tentang DIPA IAIN Parepare Tahun Anggaran 2025
 - Surat Keputusan Rektor Institut Agama Islam Negeri Parepare Nomor: 361 Tahun 2024, tanggal 21 Pebruari 2024 tentang pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam;
- MEMUTUSKAN
- Menetapkan :
- Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam tentang pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare Tahun 2025
 - Menunjuk saudara: **Darmianti Razak, M.Mktg**, sebagai pembimbing skripsi/tugas akhir bagi mahasiswa :
Nama Mahasiswa : NURFAIDAH
NIM : 2220203860202060
Program Studi : Ekonomi Syariah (Ekonomi Islam)
Judul Penelitian : ANALISIS STRATEGI BERTAHAN PENJUAL BUAH DI KECAMATAN SOREANG KOTA PAREPARE DALAM PRINSIP KEBERLANJUTAN EKONOMI SYARIAH
 - Tugas pembimbing adalah membimbing dan mengarahkan mahasiswa mulai pada penyusunan sinopsis sampai selesai sebuah karya ilmiah yang berkualitas dalam bentuk skripsi/tugas akhir;
 - Segala biaya akibat diterbitkannya surat keputusan ini dibebankan kepada Anggaran belanja IAIN Parepare;
 - Surat keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan Parepare
Pada tanggal 15 Mei 2025



Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
NIP 197102082001122002

03. SURAT IZIN MENELITI DARI FAKULTAS



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : JL. Amal Bakti No. 8, Soreang, Kota Parepare 91132 ☎ (0421) 21307 📠 (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 9110, website : www.iainpare.ac.id email: mail.iainpare.ac.id

Nomor : B-1198/In.39/FEBI.04/PP.00.9/04/2026

28 April 2026

Sifat : Biasa

Lampiran : -

H a l : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. WALIKOTA PAREPARE

Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
di

KOTA PAREPARE

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama	: NURFAIDAH
Tempat/Tgl. Lahir	: MAKASSAR, 04 Februari 2003
NIM	: 2220203860202060
Fakultas / Program Studi	: Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah (Ekonomi Islam)
Semester	: VIII (Delapan)
Alamat	: BTN CITRA BUANA MAS BLOK N NO.7 KEL. LAPADDE, KEC. UJUNG, KOTA PAREPARE

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah WALIKOTA PAREPARE dalam rangka penyusunan Skripsi yang berjudul :

**ANALISIS STRATEGI ADAPTIF DALAM MENJAGA KEBERLANJUTAN USAHA DI TENGAH PERSAINGAN
PEDAGANG BUAH DI KECAMATAN SOREANG KOTA PAREPARE**

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada tanggal 29 April 2026 sampai dengan tanggal 01 Juni 2026.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Dekan,



Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
NIP 197102082001122002

Tembusan :

1. Rektor IAIN Parepare

04. SURAT REKOMENDASI MELAKUKAN PENELITIAN DARI DPM - PTSP

SRN IP0000380



PEMERINTAH KOTA PAREPARE
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Jl. Bandar Madani No. 1 Telp (0421) 23594 Faximile (0421) 27719 Kode Pos 91111, Email : dpmpstsp@pareparekota.go.id

IZIN PENELITIAN
Nomor : 380/IP/DPM-PTSP/4/2026

Dasar : 1. Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan, dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi.
2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 3 Tahun 2018 tentang Penerbitan Surat Keterangan Penelitian.
3. Peraturan Wali Kota Parepare Nomor 31 tahun 2025 tentang Pendelegasian Wewenang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha dan Nonperizinan Daerah Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu.

Setelah memperhatikan hal tersebut, maka Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu :

M E N G I Z I N K A N

KEPADA : **NURFAIDAH**
NAMA : **NURFAIDAH**
UNIVERSITAS/ LEMBAGA : **INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE**
Jurusan : **EKONOMI SYARIAH**
ALAMAT : **JL. SOLULIPU, PAREPARE**
UNTUK : melaksanakan Penelitian/wawancara dalam Kota Parepare dengan keterangan sebagai berikut :

JUDUL PENELITIAN : **ANALISIS STRATEGI ADAPTIF DALAM MENJAGA KEBERLANJUTAN USAHA DI TENGAH PERSAINGAN PEDAGANG BUAH DI KECAMATAN SOREANG KOTA PAREPARE**

LOKASI PENELITIAN : **KECAMATAN SOREANG KOTA PAREPARE**

LAMA PENELITIAN : **29 April 2026 s.d 01 Juni 2026**
a. Izin Penelitian berlaku selama penelitian berlangsung
b. Izin ini dapat dicabut apabila terbukti melakukan pelanggaran sesuai ketentuan perundang - undangan

Dikeluarkan di: **Parepare**
Pada Tanggal : **30 April 2026**

**KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL
DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
KOTA PAREPARE**



Hj. ST. RAHMAH AMIR, ST, MM
Pembina Tk. 1 (IV/b)
NIP. 19741013 200604 2 019

Biaya : Rp. 0.00

- UU ITE No. 11 Tahun 2008 Pasal 5 Ayat 1
- Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah
- Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan **Sertifikat Elektronik** yang diterbitkan **BSrE**
- Dokumen ini dapat dibuktikan keasliannya dengan terdaftar di database DPMPSTSP Kota Parepare (scan QRCode)



Balai
Sertifikasi
Elektronik



05. SURAT IZIN MENELITI DARI KECAMATAN SOREANG



PEMERINTAH DAERAH KOTA PAREPARE
KECAMATAN SOREANG
 Jalan Laupe No. 163 Parepare, Kode Pos 91131
 Email : soreangkecamatan@gmail.com, Website : soreang.pareparekota.go.id

SURAT KETERANGAN IZIN PENELITIAN
 Nomor : 400.7.22/07/KCS

Menindaklanjuti Surat dari Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu, Nomor : 380/IP/DPM-PTSP/4/2026, Tanggal 30 April 2026 Perihal Izin Penelitian dengan judul **“ANALISIS STRATEGI ADAPTIF DALAM MENJAGA KEBERLANJUTAN USAHA DI TENGAH PERSAINGAN BUAH DI KECAMATAN SOREANG KOTA PAREPARE”** terhitung mulai tanggal 29 April 2026 s.d 01 Juni 2026.

Untuk Maksud tersebut, pada prinsipnya kami menyetujui dan memberikan Izin Penelitian/Wawancara kepada :

Nama	: NURFAIDAH
Jenis Kelamin	: PEREMPUAN
Universitas/Lembaga	: INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE
Jurusan	: EKONOMI SYARIAH
Alamat	: JL. SOLULIPU, PAREPARE

Demikian surat persetujuan izin penelitian ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 04 Mei 2026
KECAMATAN SOREANG,
 Sekretaris Camat

H. HARIYADI, SE
 Penata TKT III/d
 NRP. 585011042010011015

Tembusan :

1. Walikota Parepare sebagai Laporan;
2. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare;
3. Kepala Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Parepare;
4. Arsip.

06. SURAT KETERANGAN SELESAI MENELITI



PEMERINTAH DAERAH KOTA PAREPARE
KECAMATAN SOREANG
 Jalan Laupe No. 163 Parepare, Kode Pos 91131
 Email : soreangkecamatan@gmail.com, Website : soreang.pareparekota.go.id

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN
Nomor : 400.7.22/13/KCS

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : H. HARIYADI, SE
 NIP : 198011042010011015
 Jabatan : Sekretaris Camat Soreang

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa mahasiswi yang tersebut di bawah ini :

Nama : NURFAIDAH
 Universitas/Lembaga : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare
 Jurusan : Ekonomi Syariah
 Alamat : Jl. Solulipu, Parepare

Telah selesai melakukan penelitian di **KECAMATAN SOREANG KOTA PAREPARE** selama 1 Bulan, terhitung mulai tanggal 29 April 2026 s.d 01 Juni 2026, untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan Skripsi/Tesis Penelitian yang berjudul : **"ANALISIS STRATEGI ADAPTIF DALAM MENJAGA KEBERLANJUTAN USAHA DI TENGAH PERSAINGAN PEDAGANG BUAH DI KECAMATAN SOREANG KOTA PAREPARE"**.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sepenuhnya.

Parepare, 25 Mei 2026
 an. CAMAT SOREANG,

 H. HARIYADI, SE
 Pembina / IV/a
 NIP. 198011042010011015

Tembusan :

1. Walikota Parepare sebagai Laporan;
2. Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare;
3. Kepala Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Parepare;
4. Arsip.

07. SURAT KETERANGAN WAWANCARA

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : *Maharani putri*
Nama Toko : *Al - fahh fruit*
Alamat : *Jl . H A . Muh Arsyad , Soreang*
Umur : *21 Tahun*

Menerangkan bahwa telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara(i) **Nurfaidah** yang sedang melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Strategi Adaptif Dalam Menjaga Keberlanjutan Usaha di Tengah Persaingan Pedagang Buah di Kecamatan Soreang Kota Parepare.**”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagai mestinya.

Parepare, 5., Mei 2026

[Signature]
Maharani putri

PALEPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Vivi Naikhasari

Nama Toko : Dhady fruits

Alamat : Jl. A. Mappangulung jompie

Umur : 25 Tahun

Menerangkan bahwa telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara(i) **Nurfaidah** yang sedang melakukan penelitian dengan judul **"Analisis Strategi Adaptif Dalam Menjaga Keberlanjutan Usaha di Tengah Persaingan Pedagang Buah di Kecamatan Soreang Kota Parepare."**

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagai mestinya.

Parepare, 6 Mei 2026



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : RAJA SAPUTRA
Nama Toko : Ratu Raja Buah
Alamat : Jl. H. A. ARSTAD
Umur : 15 Th

Menerangkan bahwa telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara(i) Nurfaidah yang sedang melakukan penelitian dengan judul "Analisis Strategi Adaptif Dalam Menjaga Keberlanjutan Usaha di Tengah Persaingan Pedagang Buah di Kecamatan Sorcang Kota Parepare."

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagai mestinya.

Parepare, 6 Mei 2026


RAJA SAPUTRA

PAREPARE

08. DOKUMENTASI



Observasi Awal dengan Dardhy Fruits



Observasi Awal dengan Kios Al Fatih Fruits



Observasi Awal dengan Kios DJ. Fatiha Buah



Wawancara dengan Al Fatih Fruits



Wawancara dengan Dardhy Fruits



Wawancara dengan Dj. Fatihah Buah



Wawancara dengan Ratu Raja Buah



BIODATA PENULIS



NURFAIDAH Lahir pada tanggal 04 Februari 2003 di Kota Makassar. Anak kedua dari pasangan suami istri Bapak Hermansyah, S.T. dan Ibu Chusnaeny Purnawati. Penulis pertama kali menempuh pendidikan di SDIT Ar Rahmah Makassar dan lulus pada tahun 2016. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan Pendidikan di SMP Negeri 2 Parepare dan lulus pada tahun 2019. Setelah tamat, penulis melanjutkan Pendidikan di SMA Negeri 1 Parepare dan lulus pada tahun 2021. Kemudian Pada tahun 2022 penulis terdaftar sebagai mahasiswa strata satu (S1) Institut Agama Islam Negeri Parepare Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah. Penulis melaksanakan Kuliah Pengabdian Masyarakat (KPM) di Desa Allakuang, Kecamatan Maritengngae Kabupaten Sidenreng Rappang Sulawesi Selatan. Penulis menyelesaikan studi dengan judul skripsi “Analisis Strategi Adaptif Dalam Menjaga Keberlanjutan Usaha di Tengah Persaingan Pedagang Buah Di Kecamatan Soreang Kota Parepare”