



DINAMIKA SOSIAL EKONOMI USAHA MIKRO KECIL MENENGAH PERIODE 2022-2024

Nijar Nazwar Mulyana^{1*}, Rizki Setiawan², & Stevany Afrizal³

^{*1-3} Program Studi Pendidikan Sosiologi Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

^{*}e-Mail: 2290210065@untirta.ac.id

Submit Tgl: 03-Mei-2026

Diterima Tgl: 05-Mei-2026

Diterbitkan Tgl: 09-Mei-2026

Abstract: *This study aims to analyze the socio-economic dynamics of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Bumi Mutiara Serang Housing Estate during 2022–2024 post-COVID-19 pandemic. Employing a qualitative approach with case study method, the research deeply examines changes in business actors' behavior within social and economic contexts. Data were collected through observation, interviews, and documentation, then analyzed descriptively. Findings reveal that MSME dynamics are not solely determined by economic factors but also by interactions between habitus, economic, social, cultural, and symbolic capital as explained by Pierre Bourdieu. MSME actors demonstrate habitus transformation through more adaptive, planned, and innovative business patterns. Economic capital is managed independently with prudent approaches, while social capital plays a crucial role through trust, networks, and customer loyalty. Cultural capital develops through practical experience and digitalization adaptation, whereas symbolic capital forms through reputation and social recognition. Additionally, the housing environment functions as a social arena strengthening interactions between business actors and consumers. The study concludes that MSME sustainability depends on the ability to integrate various forms of capital within dynamic social contexts, necessitating more comprehensive approaches to understand and develop community-based MSMEs.*

Keywords: *Cultural Capital; Housing Community; MSMEs; Social Capital; Social Economic Dynamics; Symbolic Capital*

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dinamika sosial ekonomi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Perumahan Bumi Mutiara Serang pada periode 2022–2024 pasca pandemi COVID-19. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus untuk memahami secara mendalam perubahan perilaku pelaku usaha dalam konteks sosial dan ekonomi. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian dianalisis secara deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dinamika UMKM tidak hanya ditentukan oleh faktor ekonomi, tetapi juga oleh interaksi antara habitus, modal ekonomi, sosial, budaya, dan simbolik sebagaimana dijelaskan oleh Pierre Bourdieu. Transformasi habitus pelaku UMKM terlihat dari perubahan pola usaha yang lebih adaptif, terencana, dan inovatif. Modal ekonomi cenderung dikelola secara mandiri dengan pendekatan kehati-hatian, sementara modal sosial berperan penting melalui kepercayaan, jaringan, dan loyalitas pelanggan. Modal budaya berkembang melalui pengalaman praktis dan adaptasi terhadap digitalisasi, sedangkan modal simbolik terbentuk melalui reputasi dan pengakuan sosial. Selain itu, lingkungan perumahan berfungsi sebagai arena sosial yang memperkuat interaksi antara pelaku usaha dan konsumen. Penelitian ini menyimpulkan bahwa keberlangsungan UMKM ditentukan oleh kemampuan mengintegrasikan berbagai bentuk modal dalam konteks sosial yang dinamis, sehingga

diperlukan pendekatan yang lebih komprehensif dalam memahami dan mengembangkan UMKM berbasis komunitas.

Kata Kunci: UMKM; Habitus; Modal Sosial; Modal Budaya; Komunitas Perumahan; Dinamika Sosial Ekonomi; Modal Simbolik

Cara mengutip Mulyana, N. N., Setiawan, R., & Afrizal, S. (2026). Dinamika Sosial Ekonomi Usaha Mikro Kecil Menengah Periode 2022-2024. *Surplus: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 4(2), 854–865. <https://doi.org/10.71456/sur.v4i2.1777>

PENDAHULUAN

Pasca pandemi COVID-19, pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menghadapi tekanan yang cukup besar dalam mempertahankan keberlangsungan usaha serta stabilitas sosial ekonomi. Pandemi tidak hanya menyebabkan penurunan permintaan, tetapi juga mengubah pola konsumsi dan distribusi secara signifikan. Dalam merespons kondisi tersebut, pemerintah melalui Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2020–2024 menekankan pentingnya transformasi ekonomi yang inklusif dan berbasis digital. Dalam dokumen tersebut disebutkan bahwa pemulihan ekonomi nasional diarahkan untuk mempercepat transformasi ekonomi digital serta memperkuat peran UMKM sebagai pilar utama ekonomi nasional (Kementerian PPN/Bappenas, 2021).

Secara makro, UMKM memiliki kontribusi yang sangat besar terhadap perekonomian Indonesia. Data menunjukkan bahwa UMKM menyumbang sekitar 60,5% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional (Kementerian Koperasi dan UKM, 2023). Meskipun demikian, berbagai tantangan struktural masih dihadapi oleh pelaku UMKM, antara lain keterbatasan akses permodalan, rendahnya literasi digital, serta lemahnya pengelolaan usaha dan strategi pemasaran. Kondisi ini semakin diperparah oleh tekanan ekonomi seperti inflasi yang menyebabkan kenaikan harga bahan baku dan penurunan daya beli masyarakat (Aminah, 2023; Badan Pusat Statistik, 2023).

Dalam konteks lokal, dinamika UMKM di kawasan permukiman menjadi fenomena yang menarik untuk dikaji. Salah satu wilayah yang menunjukkan perkembangan tersebut adalah Perumahan Bumi Mutiara Serang. Kawasan ini memiliki potensi ekonomi berbasis komunitas yang cukup kuat, di mana UMKM tidak hanya berfungsi sebagai penyedia barang dan jasa, tetapi juga sebagai ruang interaksi sosial antarwarga. Keberadaan UMKM dalam lingkungan perumahan mencerminkan adanya keterkaitan erat antara aktivitas ekonomi dan relasi sosial yang terbentuk dalam masyarakat.

Selain itu, lokasi Perumahan Bumi Mutiara Serang yang berada di sekitar beberapa perguruan tinggi turut memengaruhi dinamika ekonomi lokal. Interaksi antara pelaku UMKM dan mahasiswa sebagai konsumen menciptakan pola konsumsi baru yang lebih adaptif terhadap perkembangan teknologi dan digitalisasi. Pemanfaatan platform digital seperti media sosial dan layanan berbasis aplikasi menjadi salah satu strategi yang digunakan oleh pelaku UMKM untuk memperluas pasar dan meningkatkan daya saing usaha. Hal ini sejalan dengan temuan bahwa transformasi digital mampu meningkatkan efisiensi usaha dan memperkuat jaringan sosial ekonomi pelaku UMKM (Rahmawati & Nugroho, 2023).

Di sisi lain, dukungan pemerintah daerah juga memainkan peran penting dalam mendorong pertumbuhan UMKM. Berbagai program pemberdayaan, pelatihan, serta fasilitasi akses permodalan menjadi upaya strategis dalam meningkatkan kapasitas pelaku usaha. Dalam perspektif sosiologi ekonomi, fenomena ini menunjukkan bahwa UMKM tidak hanya berfungsi sebagai entitas ekonomi, tetapi juga sebagai bagian dari struktur sosial yang membentuk solidaritas dan partisipasi masyarakat (Tambunan, 2019). Dengan demikian, dinamika UMKM di kawasan perumahan mencerminkan interaksi kompleks antara faktor ekonomi, sosial, dan kebijakan.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dinamika sosial dan ekonomi UMKM di Perumahan Bumi Mutiara Serang selama periode 2022–2024. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dalam pengembangan kajian sosiologi ekonomi, khususnya terkait UMKM berbasis komunitas perumahan, serta memberikan rekomendasi praktis bagi pemerintah dan pelaku usaha dalam merumuskan strategi pemberdayaan yang adaptif, inklusif, dan berkelanjutan.

LANDASAN TEORI

Teori modal

Teori modal dari Pierre Bourdieu menjelaskan bahwa sumber daya yang dimiliki individu atau kelompok tidak hanya berbentuk ekonomi, tetapi juga mencakup modal sosial, budaya, dan simbolik yang saling berhubungan dan dapat dikonversi satu sama lain (Bourdieu, 2004). Berbeda dengan perspektif ekonomi yang memaknai modal sebagai akumulasi materi, Bourdieu melihat modal sebagai hasil kerja yang terakumulasi baik dalam bentuk material maupun non-material yang melekat dalam struktur sosial. Dalam konteks UMKM, keempat jenis modal ini berperan penting dalam menentukan keberlangsungan dan perkembangan usaha, terutama pada masa pemulihan ekonomi pasca-pandemi 2022–2024.

Konsep habitus menjadi bagian penting dalam kerangka teori ini, yaitu seperangkat disposisi yang terbentuk dari pengalaman sosial dan memengaruhi cara individu berpikir serta bertindak (Bourdieu, 2004). Dalam praktik UMKM, habitus tercermin dalam pola pengambilan keputusan, cara berinteraksi dengan pelanggan, serta strategi adaptasi terhadap perubahan ekonomi. Habitus tidak bersifat statis, melainkan adaptif terhadap kondisi sosial, sehingga pelaku UMKM mampu menyesuaikan diri dengan tantangan seperti digitalisasi dan perubahan perilaku pasar.

Modal ekonomi, budaya, dan sosial memiliki hubungan yang saling memperkuat dalam aktivitas UMKM. Modal ekonomi berupa aset finansial menjadi dasar operasional usaha, sementara modal budaya mencakup pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan adaptasi, termasuk literasi digital. Di sisi lain, modal sosial berperan melalui jaringan, kepercayaan, dan relasi komunitas yang memungkinkan pelaku usaha memperoleh akses terhadap informasi, pasar, dan dukungan sumber daya (Bourdieu, 2004). Kombinasi ketiga modal ini terbukti menjadi faktor penting dalam meningkatkan daya tahan UMKM di tengah keterbatasan pasca-pandemi.

Selain itu, modal simbolik berupa reputasi, kepercayaan, dan pengakuan sosial juga berkontribusi terhadap keberhasilan UMKM. Pelaku usaha yang memiliki citra positif cenderung lebih mudah mendapatkan loyalitas pelanggan dan memperluas pasar. Dengan demikian, dinamika sosial ekonomi UMKM tidak hanya ditentukan oleh kekuatan finansial, tetapi juga oleh interaksi antara habitus dan berbagai bentuk modal yang dimiliki. Pendekatan

ini memberikan pemahaman yang lebih komprehensif dalam menganalisis keberlanjutan UMKM di tingkat komunitas lokal pada periode 2022–2024.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus untuk memahami secara mendalam fenomena sosial ekonomi UMKM di Perumahan Bumi Mutiara Serang pada periode 2022–2024. Pendekatan kualitatif dipilih karena mampu menggambarkan realitas sosial berdasarkan perspektif subjek penelitian, meliputi perilaku, persepsi, motivasi, dan tindakan dalam konteks kehidupan nyata (Moleong, 2006; Ghony, 2016). Metode studi kasus memungkinkan peneliti mengeksplorasi suatu fenomena secara komprehensif melalui pengumpulan data yang mendalam dan kontekstual (Creswell, 2013).

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dinamika sosial ekonomi UMKM serta perannya dalam menjaga ketahanan ekonomi lokal di tengah tantangan pasca-pandemi dan proses digitalisasi. Data dikumpulkan melalui teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian dianalisis secara deskriptif untuk menghasilkan pemahaman yang utuh. Secara teoritis, penelitian ini berkontribusi dalam pengembangan konsep integrasi aspek sosial dan ekonomi dalam keberlanjutan UMKM, sementara secara praktis memberikan rekomendasi bagi pemerintah daerah dan pelaku usaha dalam penguatan kewirausahaan, akses pembiayaan, dan pemanfaatan teknologi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dinamika Sosial Ekonomi Usaha Mikro Kecil Menengah Periode 2022-2024

Periode 2022–2024 menunjukkan dinamika adaptasi pelaku UMKM pasca pandemi COVID-19 yang tidak hanya bersifat ekonomi, tetapi juga sosial. Pada 2022, UMKM masih berada pada fase pemulihan dengan keterbatasan daya beli dan aktivitas ekonomi, kemudian berangsur membaik pada 2023 seiring meningkatnya mobilitas dan permintaan, hingga mencapai kondisi relatif stabil pada 2024 dengan mulai berkembangnya usaha secara bertahap. Temuan ini memperlihatkan bahwa keberlangsungan UMKM tidak semata ditentukan oleh modal ekonomi, tetapi juga dipengaruhi oleh habitus, modal sosial, dan modal budaya sebagaimana dijelaskan oleh Pierre Bourdieu (Bourdieu, 2004). Dalam praktiknya, pelaku UMKM di Perumahan Bumi Mutiara Serang menunjukkan kemampuan adaptasi melalui inovasi produk, peningkatan pelayanan, serta pemanfaatan teknologi digital. Selain itu, terbentuknya relasi sosial berbasis kepercayaan antara pelaku usaha, konsumen, dan komunitas memperkuat loyalitas pelanggan dan solidaritas ekonomi lokal. Hal ini sejalan dengan arah kebijakan pemerintah melalui Peraturan Presiden Nomor 7 Tahun 2021 yang menekankan pemberdayaan UMKM, meskipun hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal seperti pengalaman, jaringan sosial, dan kemampuan adaptasi memiliki peran yang sama pentingnya dalam menjaga keberlanjutan usaha. Hal tersebut dapat diturunkan ke dalam beberapa bagian pembahasan sebagai berikut:

1. Habitus Pelaku UMKM Pasca Pandemi

Periode pasca pandemi 2022–2024 menunjukkan adanya transformasi habitus pada pelaku UMKM di Perumahan Bumi Mutiara Serang yang ditandai dengan meningkatnya kemampuan adaptasi terhadap kondisi ekonomi yang tidak menentu. Pelaku usaha tidak lagi menjalankan usaha secara konvensional, melainkan mulai lebih berhati-hati dalam

pengambilan keputusan, peka terhadap perubahan pasar, serta aktif melakukan evaluasi dan inovasi. Perubahan ini mencerminkan terbentuknya pola pikir baru yang lebih adaptif, di mana pengalaman menghadapi krisis menjadi dasar dalam membangun strategi usaha yang lebih устойчив и berkelanjutan.

Transformasi habitus tersebut terlihat dalam praktik nyata, khususnya dalam menjaga kualitas produk, pelayanan, serta kemampuan membaca kebutuhan pasar. Hal ini sebagaimana diungkapkan oleh salah satu informan:

“Kalau kebiasaan yang selalu saya lakuin dari awal buka sampai sekarang itu yang pasti jaga kualitas rasa sama pelayanan. Walaupun kondisi ekonomi naik turun, harga bahan kadang berubah, saya tetap usahain rasa teh itu konsisten dan harga tetap ramah di kantong, apalagi kan mayoritas pelanggan saya mahasiswa. Saya juga tiap bulan biasanya coba nambah menu baru, hasil dari lihat-lihat selera pasar sama ngobrol sama pelanggan. Selain itu, saya rutin cek stok, atur keuangan seadanya tapi tetap dicatat, dan selalu terbuka sama kritik atau saran. Buat saya yang penting usaha tetap jalan, pelanggan nyaman, dan pelan-pelan berkembang meskipun situasi lagi nggak menentu.” (Wawancara dengan Ernest ERK, 4/2/2026)

Selain itu, transformasi habitus juga ditandai dengan meningkatnya orientasi pada inovasi dan pengembangan usaha. Pelaku UMKM mulai aktif mengeksplorasi produk baru serta meningkatkan keterampilan untuk menyesuaikan dengan permintaan pasar. Hal ini menunjukkan adanya pergeseran dari sekadar bertahan menuju upaya pengembangan usaha yang lebih dinamis, sebagaimana disampaikan oleh informan berikut:

“Kebiasaan yang selalu saya lakuin dari awal jalan sampai sekarang walaupun kondisi ekonomi lagi naik turun itu tetap konsisten buat eksplor hal baru, baik dari segi desain maupun nambah jenis produk yang bisa dicetak. Dari yang awalnya cuma bisa kaos sama totebag, pelan-pelan belajar lagi sampai sekarang bisa bikin ganci, mug, dan lainnya, sambil terus nyari cara biar usaha ini tetap jalan walaupun harga bahan baku sering berubah. Intinya tetap produksi, tetap belajar, dan tetap jaga relasi sama pelanggan, karena dari situ Aksatira.id bisa terus berkembang dan orderan juga tetap ada.” (Wawancara dengan Alfarid Fajar, 2/2/2026)

Di sisi lain, perubahan habitus juga dipengaruhi oleh perilaku konsumen yang semakin rasional dan selektif dalam melakukan pembelian. Konsumen tidak hanya mempertimbangkan kebutuhan dan kualitas produk, tetapi juga harga serta kedekatan sosial dengan pelaku usaha. Hal ini menunjukkan bahwa relasi sosial tetap menjadi faktor penting dalam keberlangsungan UMKM, sebagaimana diungkapkan oleh informan pelanggan:

“Biasanya yang paling memengaruhi saya beli produk UMKM itu kebutuhan sama kualitasnya. Misalnya lagi pengen makan ayam geprek atau ayam pecel, ya saya beli di tempat yang menurut saya rasanya cocok. Selain itu harga juga jadi pertimbangan karena tetap menyesuaikan dengan kondisi ekonomi di rumah. Kedekatan sama yang jual juga kadang berpengaruh, apalagi kalau sudah kenal atau satu lingkungan, jadi lebih nyaman saja buat beli di situ.” (Wawancara dengan Rama Pratama Putra, 8/2/2026)

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa transformasi habitus pelaku UMKM pasca pandemi tidak hanya terjadi pada aspek produksi dan manajerial, tetapi juga

pada pola interaksi sosial dengan konsumen. Pelaku usaha menjadi lebih adaptif, inovatif, serta berorientasi pada kebutuhan pasar, sementara konsumen menunjukkan pola konsumsi yang lebih rasional namun tetap mempertimbangkan kedekatan sosial. Temuan ini menegaskan bahwa keberlangsungan UMKM sangat ditentukan oleh kemampuan beradaptasi terhadap dinamika ekonomi sekaligus menjaga kepercayaan dan relasi sosial dengan pelanggan.

2. Modal Ekonomi Pelaku UMKM

Pengelolaan modal ekonomi pelaku UMKM di Perumahan Bumi Mutiara Serang pada periode 2022–2024 cenderung bersifat mandiri dan berhati-hati. Meskipun akses terhadap pembiayaan eksternal seperti pinjaman atau bantuan pemerintah tersedia, sebagian besar pelaku usaha lebih memilih mengandalkan modal internal yang berasal dari perputaran usaha sehari-hari. Strategi ini dipilih untuk menghindari risiko finansial, terutama dalam kondisi ekonomi pasca-pandemi yang masih fluktuatif. Modal ekonomi dalam konteks ini tidak hanya dipahami sebagai besarnya sumber dana, tetapi juga sebagai kemampuan dalam mengelola keuangan secara efektif dan berkelanjutan.

Temuan ini diperkuat oleh hasil wawancara yang menunjukkan adanya perubahan dalam pola pengelolaan keuangan yang semakin tertata. Pelaku UMKM mulai memisahkan antara keuangan usaha dan kebutuhan pribadi serta lebih cermat dalam mengalokasikan modal. Sebagaimana disampaikan oleh informan:

“Iya, pasti ada perubahan sih cara saya ngatur keuangan. Kalau di awal kan masih sederhana banget, uang masuk ya dipakai lagi buat belanja bahan besoknya, belum terlalu dipisah rapi. Tapi makin ke sini, apalagi lihat kondisi ekonomi yang kadang naik turun, saya jadi lebih hati-hati. Sekarang lebih saya atur, mana buat modal muter, mana buat kebutuhan rumah, jadi nggak kecampur. Kalau harga bahan naik juga saya hitung lagi, jangan sampai rugi tapi juga jangan bikin harga kemahalan buat mahasiswa. Jadi intinya sekarang lebih tertata dan lebih mikir panjang dibanding waktu awal buka dulu.” (Wawancara dengan Ernest ERK, 4/2/2026).

Selain itu, pelaku UMKM juga menunjukkan kemampuan adaptasi dalam mengelola usaha melalui penyesuaian stok dan diversifikasi produk tanpa bergantung pada pembiayaan eksternal. Hal ini terlihat dari pernyataan informan berikut:

“...Walaupun kondisi ekonomi kadang naik turun, harga barang juga sering berubah, saya tetap jalanin warung seperti biasa, sambil pelan-pelan menyesuaikan stok dan kadang nambah jualan lain kayak nasi ayam yang istri saya buat, biar tetap bisa memenuhi kebutuhan masyarakat sekitar..” (Wawancara dengan Ubed, 4/2/2026).

Dari sisi konsumen, kondisi ekonomi turut memengaruhi pola konsumsi yang menjadi lebih selektif dan rasional. Konsumen cenderung mempertimbangkan keseimbangan antara harga dan kualitas sebelum melakukan pembelian, sebagaimana diungkapkan dalam wawancara:

“Kalau soal kenaikan harga sih ya kerasa banget, apalagi dua tahun terakhir ini, cuma saya pribadi nyikapannya lebih milih-milih aja sih. Maksudnya, kalau memang harganya naik tapi kualitasnya masih oke atau malah lebih bagus, ya masih saya beli. Tapi kalau naiknya gak wajar terus kualitasnya biasa aja, jujur jadi kurang tertarik. Paling saya bakal nahan dulu

atau cari alternatif lain yang lebih masuk di kantong, apalagi kan posisi juga sebagai mahasiswa, jadi tetap prioritasnya yang penting kebutuhan terpenuhi tapi tetap lihat kualitas juga.” (Wawancara dengan M Khoirullah, 4/2/2026).

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pengelolaan modal ekonomi UMKM tidak hanya ditentukan oleh akses terhadap sumber pembiayaan, tetapi juga oleh kemampuan adaptasi pelaku usaha serta dinamika perilaku konsumen. Pendekatan yang mandiri, fleksibel, dan berbasis kehati-hatian menjadi kunci dalam menjaga keberlangsungan usaha di tengah ketidakpastian ekonomi pasca-pandemi.

3. Modal Sosial Pelaku UMKM

Modal sosial memiliki peran penting dalam keberlangsungan UMKM di Perumahan Bumi Mutiara Serang pada periode pasca pandemi 2022–2024. Hubungan sosial yang terjalin antara pelaku usaha dan konsumen tidak hanya bersifat ekonomi, tetapi juga mencerminkan kedekatan sosial, kepercayaan, dan interaksi yang berkelanjutan. Kedekatan ini terbentuk melalui interaksi sehari-hari di lingkungan perumahan, sehingga menciptakan loyalitas pelanggan yang menjadi kekuatan utama dalam menjaga stabilitas usaha di tengah ketidakpastian ekonomi.

Perubahan pola interaksi juga terlihat seiring dengan perkembangan teknologi digital pasca pandemi. Pelaku UMKM mulai mengadaptasi sistem pemesanan online dan pembayaran non-tunai, tanpa menghilangkan kedekatan sosial yang telah terbangun sebelumnya. Hal ini sebagaimana disampaikan oleh informan berikut:

“Kalau hubungan sama pelanggan jelas ada perubahan sih, apalagi sejak pandemi itu. Dulu kan lebih banyak yang datang langsung, sekarang sudah mulai terbiasa juga pesan lewat online dan bayar pakai QRIS, jadi lebih praktis dan cepat. Kepercayaan juga makin kerasa karena dari awal mereka lihat saya tetap jualan terus, kualitas rasa nggak berubah walaupun harga bahan naik, jadi mereka tetap balik lagi. Komunikasi juga sekarang lebih sering lewat media online, promo atau info menu baru dari situ, tapi tetap yang di lingkungan Bumi Mutiara Serang itu jadi pelanggan setia karena sudah kenal dari awal saya merintis.” (Wawancara dengan Heru Wijaya, 14/12/2025)

Selain itu, peran masyarakat sebagai bagian dari modal sosial juga terlihat dalam bentuk dukungan terhadap UMKM. Dukungan tersebut tidak hanya berupa aktivitas konsumsi, tetapi juga rekomendasi dan penyebaran informasi melalui jaringan sosial, baik secara langsung maupun melalui media digital. Hal ini diperkuat oleh pernyataan informan berikut:

“Peran masyarakat itu penting banget ya buat keberlangsungan UMKM di sini, karena ya kita sebagai warga juga yang jadi pelanggan utama. Jadi bentuk dukungannya tuh bisa dari hal sederhana kayak sering belanja di situ, terus kalau puas ya kita rekomendasiin ke temen atau tetangga, apalagi sekarang lewat WhatsApp atau media sosial juga gampang. Selain itu, adanya kegiatan lingkungan yang ngasih tempat buat UMKM jualan juga menurut aku ngebantu banget, jadi antara pelaku usaha sama masyarakat tuh saling support biar usahanya tetap jalan dan berkembang.” (Wawancara dengan Nubagy Angabagya Dunakhtigusti, 9/2/2026)

Dengan demikian, modal sosial dalam bentuk kepercayaan, jaringan, dan dukungan komunitas terbukti menjadi faktor kunci dalam menjaga keberlangsungan UMKM. Kombinasi antara kedekatan sosial dan adaptasi terhadap teknologi digital memperkuat daya tahan usaha, sekaligus memungkinkan UMKM untuk terus berkembang di tengah perubahan kondisi ekonomi.

4. Modal Budaya Pelaku UMKM

Perkembangan ekonomi digital mendorong terjadinya transformasi modal budaya pada pelaku UMKM di Perumahan Bumi Mutiara Serang. Modal budaya yang sebelumnya lebih banyak bertumpu pada pengalaman tradisional, kini berkembang ke arah penguasaan pengetahuan praktis dan keterampilan adaptif, khususnya dalam memahami kebutuhan pasar dan penggunaan teknologi sederhana. Hal ini terlihat dari kemampuan pelaku UMKM dalam memanfaatkan media sosial, sistem pembayaran digital, serta layanan pemesanan online sebagai bagian dari strategi bertahan di tengah perubahan pola konsumsi masyarakat.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa pembentukan modal budaya lebih banyak diperoleh melalui pengalaman langsung dibandingkan pelatihan formal. Proses belajar terjadi secara bertahap melalui interaksi sehari-hari dalam menjalankan usaha. Sebagaimana disampaikan oleh informan:

“Selama jalanin usaha ini sih nggak ada pelatihan formal yang gimana-gimana banget, tapi justru pengalaman di lapangan itu yang paling ngaruh. Dari 2022 sampai sekarang saya banyak belajar langsung dari kondisi nyata, dari ngadepin customer, ngatur stok, sampai ngelola keuangan biar tetap aman. Cara kerja juga pasti berubah, dulu mungkin masih santai banget, sekarang lebih tertata, lebih disiplin, apalagi soal pelayanan sama money management itu saya lebih perhatiin. Ditambah lagi sering lihat kondisi market sekitar, jadi kalau ada yang kurang langsung evaluasi. Jadi bisa dibilang pengalaman sehari-hari itu yang jadi “pelatihan” terbesar buat saya.” (Wawancara dengan Lutfi Najieb, 3/2/2026)

Hal serupa juga terlihat pada informan lain yang menunjukkan bahwa pengalaman usaha berperan penting dalam membentuk keterampilan manajerial dan kemampuan membaca kebutuhan pasar:

“Nah soal pengetahuan atau keterampilan sih menurut saya berkembangnya pelan-pelan dari pengalaman aja. Dari 2022 sampai 2024 saya jadi lebih paham cara ngelola warung, mulai dari komunikasi sama pelanggan, ngatur stok barang, sampai lihat kebutuhan pasar di lingkungan sini. Banyak juga masukan dari pelanggan yang akhirnya jadi bahan pertimbangan buat nambah atau ganti barang yang dijual. Jadi bisa dibilang, makin lama jalanin usaha ini, makin kebentuk juga cara saya ngelola warung dengan lebih rapi dan menyesuaikan sama kebutuhan warga sekitar.” (Wawancara dengan Ubed, 3/2/2026)

Di sisi lain, transformasi modal budaya juga tercermin dari meningkatnya kesadaran konsumen terhadap kualitas produk dan pelayanan. Konsumen menjadi lebih selektif dalam menilai UMKM berdasarkan pengalaman konsumsi mereka:

“Iya sih, kalau saya ngerasa pengetahuan soal kualitas produk, bahan, sama pelayanan UMKM itu makin ke sini makin kebentuk ya, soalnya kan sering beli juga jadi bisa ngebandingin mana yang bagus sama yang biasa aja. Apalagi sekarang pelaku UMKM juga

makin banyak variasinya dan pelayanannya udah mulai berkembang, jadi dari situ kita jadi lebih peka, misalnya lihat dari rasa, kebersihan, sampai cara mereka ngelayanin itu udah bisa jadi pertimbangan sendiri buat milih.” (Wawancara dengan Sabilla Yula Darojah, 8/2/2026)

Dengan demikian, hasil penelitian menunjukkan bahwa modal budaya dalam konteks UMKM tidak hanya terbentuk melalui pendidikan formal, tetapi juga melalui proses pembelajaran sosial yang berkelanjutan. Transformasi ini memperlihatkan adanya peningkatan kapasitas pelaku usaha dalam mengelola usaha secara lebih adaptif, sekaligus menunjukkan bahwa konsumen turut berperan dalam membentuk standar kualitas melalui interaksi yang terus berkembang dalam ekosistem ekonomi lokal.

5. Modal Simbolik Pelaku UMKM

Modal simbolik pada UMKM di Perumahan Bumi Mutiara Serang menunjukkan peran penting dalam membangun keberlangsungan usaha pada periode 2022–2024. Modal ini tercermin dalam bentuk kepercayaan, reputasi, dan pengakuan sosial yang berkembang melalui interaksi antara pelaku usaha dan konsumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa konsistensi kualitas produk dan pelayanan menjadi faktor utama dalam membentuk kepercayaan pelanggan, yang kemudian berkembang menjadi loyalitas serta rekomendasi dari mulut ke mulut. Proses ini menjadikan modal simbolik sebagai kekuatan yang mampu meningkatkan daya saing UMKM di tengah kondisi ekonomi pasca-pandemi.

Penguatan modal simbolik juga didukung oleh kedekatan sosial dalam lingkungan perumahan. Relasi yang terjalin antara pelaku usaha dan masyarakat tidak hanya bersifat ekonomi, tetapi juga sosial, sehingga menciptakan hubungan yang lebih personal dan berkelanjutan. Hal ini terlihat dari keterlibatan pelaku UMKM dalam berbagai kegiatan lingkungan yang secara tidak langsung memperkuat citra dan legitimasi usaha di mata masyarakat. Dengan demikian, reputasi usaha tidak hanya dibangun melalui produk, tetapi juga melalui kehadiran sosial dalam komunitas.

Sebagaimana disampaikan oleh informan, proses terbentuknya reputasi usaha berlangsung secara bertahap dan dipengaruhi oleh pengalaman konsumen serta pengembangan usaha yang dilakukan.

“Kalau saya lihat sih respon konsumen sama lingkungan sekitar alhamdulillah makin positif ya. Awal-awal kan orang cuma lihat ini jualan teh biasa di rumah, tapi sekarang karena sudah pakai kontainer dan menunya makin banyak, orang-orang jadi lebih kenal sama Kedai Kabeki. Mahasiswa juga sering nongkrong, terus banyak yang rekomendasiin ke temannya dari mulut ke mulut. Warga sekitar juga support, kadang kalau ada acara UMKM atau kegiatan pemuda, saya diajak ikut. Jadi dalam dua tahun terakhir ini rasanya usaha saya lebih diterima dan dianggap serius, bukan cuma jualan coba-coba lagi.” (Wawancara dengan Ernest ERK 4/2/2026)

“Dalam dua tahun terakhir respon konsumen sama lingkungan sekitar makin positif, yang awalnya cuma dikenal di kalangan mahasiswa lewat relasi pribadi, sekarang sudah lebih luas sampai masyarakat umum bahkan instansi juga sudah pernah order. Di lingkungan perumahan juga sudah mulai banyak yang tahu karena sempat ikut kegiatan pemuda setempat dan beberapa kali diajak gabung di aktivitas warga, jadi usaha ini pelan-pelan

dianggap ada dan berkembang. Dari situ juga kerasa kalau pelanggan bukan cuma tempat transaksi, tapi jadi relasi yang bantu ngenalin Aksatira.id ke orang lain.” (Wawancara dengan Alfariid Fajar 4/2/2026)

Selain itu, perspektif konsumen menunjukkan bahwa reputasi UMKM secara umum sudah terbentuk dengan baik, terutama bagi usaha yang mampu menjaga konsistensi kualitas dan pelayanan.

“Kalau menurut saya sih reputasi UMKM di Perumahan Bumi Mutiara itu masih cukup baik ya, soalnya banyak juga yang udah punya pelanggan tetap, apalagi dari warga sama mahasiswa sekitar. Beberapa tempat juga emang keliatan rame terus, jadi orang udah percaya sama kualitasnya. Cuma ya balik lagi, tiap UMKM punya ciri khas masing-masing, jadi menurut saya nggak bisa dibanding-bandingin, yang penting mereka konsisten aja jaga kualitas sama pelayanan biar kepercayaan konsumen itu tetap ada.” (Wawancara dengan Nubagy Angabagya Dunakhtigusti, 9/2/2026)

Berdasarkan temuan tersebut, dapat disimpulkan bahwa modal simbolik terbentuk melalui proses jangka panjang yang melibatkan konsistensi usaha, pengalaman konsumen, serta interaksi sosial dalam lingkungan komunitas. Modal ini tidak hanya memperkuat kepercayaan dan loyalitas pelanggan, tetapi juga berperan dalam memperluas jaringan pasar melalui rekomendasi informal. Dengan demikian, modal simbolik menjadi salah satu faktor kunci dalam dinamika sosial ekonomi UMKM, terutama dalam mendukung keberlangsungan usaha di tengah perubahan kondisi ekonomi.

6. Arena Sosial dan Lingkungan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa lingkungan perumahan di Bumi Mutiara Serang berfungsi sebagai arena sosial sekaligus ruang ekonomi yang membentuk praktik usaha pelaku UMKM. Kedekatan geografis dan intensitas interaksi antarwarga mendorong pelaku usaha menyesuaikan produk, pelayanan, dan strategi pemasaran dengan karakteristik konsumen lokal. Usaha yang dijalankan tidak berdiri secara independen, melainkan sangat dipengaruhi oleh dinamika sosial di sekitarnya, termasuk keberadaan warga dan mahasiswa sebagai pasar utama.

Keberlangsungan UMKM dalam konteks ini sangat dipengaruhi oleh hubungan yang terbangun dengan pelanggan. Pelanggan tidak hanya berperan sebagai pembeli, tetapi juga sebagai sumber dukungan utama yang menjaga stabilitas usaha. Hal ini sebagaimana disampaikan oleh salah satu pelaku UMKM:

“Kalau ditanya yang paling ngaruh buat usaha saya bisa bertahan sampai berkembang itu jelas pertama pelanggan, karena dari awal pandemi mereka yang tetap beli dan support terus...” (Wawancara dengan Heru Wijaya, 14/12/2025).

Selain itu, interaksi yang intens dan komunikasi yang terjaga menciptakan hubungan yang lebih personal, sehingga meningkatkan kepercayaan dan loyalitas konsumen terhadap usaha.

Lingkungan sosial juga berperan dalam membentuk arus informasi yang mendukung perkembangan UMKM, terutama melalui komunikasi informal dan rekomendasi dari mulut ke mulut. Hal ini diperkuat oleh pernyataan konsumen:

“Menurut saya peran masyarakat sekitar itu cukup penting buat mendukung keberlangsungan UMKM di Perumahan Bumi Mutiara. Banyak warga yang memang sering beli kebutuhan sehari-hari di warung atau tempat makan yang ada di lingkungan perumahan, jadi secara tidak langsung ikut membantu usaha mereka tetap jalan...” (Wawancara dengan Rama Pratama Putra, 8/2/2026).

Penyebaran informasi ini juga diperluas melalui media sosial seperti WhatsApp, sehingga menjadi strategi pemasaran efektif dengan biaya rendah.

Lebih lanjut, dukungan kolektif masyarakat serta kedekatan sosial turut membentuk modal simbolik bagi pelaku UMKM. Kepercayaan yang muncul dari interaksi berulang dan pelayanan yang konsisten menjadi kekuatan utama dalam mempertahankan usaha. Sebagaimana diungkapkan oleh informan:

“Peran masyarakat itu penting banget ya buat keberlangsungan UMKM di sini, karena ya kita sebagai warga juga yang jadi pelanggan utama...” (Wawancara dengan Sabilla Yula Darojah, 8/2/2026).

Dengan demikian, lingkungan perumahan tidak hanya menjadi lokasi usaha, tetapi juga menjadi faktor kunci yang membentuk pola interaksi, strategi bertahan, serta keberlanjutan UMKM melalui hubungan timbal balik antara pelaku usaha dan masyarakat.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dinamika sosial ekonomi UMKM di Perumahan Bumi Mutiara Serang pada periode 2022–2024 mengalami perubahan yang bersifat menyeluruh, mencakup aspek ekonomi, sosial, dan budaya, di mana pelaku usaha dituntut untuk lebih adaptif pasca pandemi COVID-19. Mengacu pada teori praktik sosial Pierre Bourdieu, “praktik adalah hasil dari relasi antara habitus dan modal dalam suatu arena tertentu” (Bourdieu, 1984), yang dalam penelitian ini tercermin dari transformasi habitus pelaku UMKM menjadi lebih terencana, adaptif, dan responsif terhadap pasar. Selain itu, pemanfaatan modal ekonomi yang cenderung bersumber dari internal usaha menunjukkan adanya kehati-hatian dalam pengelolaan keuangan, sementara modal sosial berperan penting melalui kepercayaan, kedekatan, dan dukungan komunitas yang memperkuat keberlangsungan usaha. Modal budaya berkembang melalui peningkatan keterampilan dan adaptasi digital, sedangkan modal simbolik terbentuk dari reputasi dan pengakuan sosial yang diperoleh secara berkelanjutan, di mana “modal simbolik adalah bentuk modal yang diakui dan dianggap sah oleh masyarakat” (Bourdieu, 1986). Dalam konteks ini, lingkungan perumahan sebagai arena sosial menjadi ruang interaksi yang memperkuat hubungan ekonomi dan sosial, sehingga keberlangsungan UMKM tidak hanya ditentukan oleh faktor finansial, tetapi juga oleh interaksi antara habitus, modal, dan arena yang membentuk sistem usaha yang adaptif dan berkelanjutan.

KESIMPULAN

Penelitian ini menemukan bahwa dinamika sosial ekonomi UMKM di Perumahan Bumi Mutiara Serang periode 2022-2024 mencerminkan adaptasi komprehensif pasca-pandemi, di mana transformasi habitus pelaku usaha menjadi lebih adaptif dan inovatif, didukung oleh pengelolaan modal ekonomi internal yang hati-hati, modal sosial melalui kepercayaan komunitas serta adaptasi digital, modal budaya dari pengalaman praktis, dan modal simbolik berupa reputasi yang terbentuk dari konsistensi kualitas serta interaksi sosial.

Lingkungan perumahan berfungsi sebagai arena yang memperkuat relasi timbal balik antara pelaku usaha, konsumen warga, dan mahasiswa, sehingga keberlangsungan usaha tidak hanya bergantung pada finansial tetapi integrasi berbagai modal ala Bourdieu.

Meskipun demikian, keterbatasan penelitian meliputi fokus studi kasus tunggal yang membatasi generalisasi, ketergantungan pada wawancara subjektif tanpa triangulasi kuantitatif, serta periode observasi terbatas tanpa data longitudinal pasca-2024. Saran untuk penelitian lanjutan mencakup pendekatan mixed-methods dengan sampel multi-kawasan, analisis komparatif pra-pasca-digitalisasi, dan inklusi variabel eksternal seperti kebijakan subsidi. Secara praktis, implikasi ini mendorong pemerintah daerah menyediakan pelatihan manajerial-digital, fasilitasi akses modal mikro, serta program komunitas untuk memperkuat solidaritas UMKM berbasis perumahan, guna ketahanan ekonomi lokal yang berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aminah. (2023). Dampak inflasi terhadap biaya produksi UMKM di Indonesia.
- Badan Pusat Statistik. (2023). *Statistik Industri Mikro dan Kecil 2023*. Jakarta: BPS.
- Bourdieu, P. (1984). *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bourdieu, P. (1986). *The Forms of Capital*. In J. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood Press.
- Creswell, J. W. (2013). *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Approaches*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Ghony, M. D., & Almanshur, F. (2016). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2023). *Perkembangan Data UMKM dan Usaha Besar Tahun 2023*.
- Kementerian PPN/Bappenas. (2021). *Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 tentang RPJMN 2020–2024*.
- Moleong, L. J. (2006). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Rahmawati, I., & Nugroho, B. (2023). Transformasi digital UMKM dan dampaknya terhadap perubahan sosial ekonomi di Yogyakarta.
- Tambunan, T. (2019). *UMKM di Indonesia: Perkembangan dan Tantangan*. Jakarta: Ghalia Indonesia.