ALSYS
Jurnal Keislaman dan Ilmu Pendidikan

e-ISSN : 2808-540X
p-ISSN : 2808-7119

Terindeks : Google Scholar, Moraref, Base, OneSearch.

ANALISIS STRATEGI PEDAGANG KONVENSIONAL DALAM ERA MODERNISASI (STUDI KASUS PASAR ROYAL KOTA SERANG)

Ilham Fauzul Qodri & Dema Tesniyadi
Universitas Sultan Ageng Tirtayasa
ilhamfauzulq@gmail.com, dematesniyadi@untirta.ac.id

Abstract

This study aims to determine the impact of modernization on conventional traders at Pasar Royal Serang City and this study is also to determine the strategy of conventional traders to survive in the midst of the modernization era. This research method uses descriptive qualitative research methods, in the process of collecting data the researchers made direct observations to the place then the researchers also interviewed several informants in order to obtain definite information. The results of this study describe that the modernization that occurs has an impact on conventional traders in the Royal Market, Serang City, especially in decreasing income due to changes in shopping patterns made by consumers.

Keywords: *Conventional Merchant, Market, Modernization*

Abstrak : Penelitian ini bertujuan untuk dapat mengetahui dampak dari modernisasi yang terjadi terhadap para pedagang konvensional di Pasar Royal Kota Serang dan penelitian ini juga untuk mengetahui strategi pedagang konvensional tetap bertahan di tengah era modernisasi. Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif, dalam proses pengumpulan data peneliti melakukan observasi secara langsung ke tempat tersebut selanjutnya peneliti juga mewawancarai beberapa informan guna mendapatkan informasi yang pasti. Hasil dari penelitin ini mendeskripsikan bahwa modernisasi yang terjadi berdampak pada pedagang konvensional yang ada di Pasar Royal Kota Serang terkhusus dalam penurunan pendapatan karena terciptnya perubahan pola belanja yang dilakukan oleh para konsumen.

Kata Kunci: Pedagang Konvensional, Pasar, Modernisasi

PENDAHULUAN

Perkembangan yang terjadi secara cepat terutama dalam bidang teknologi, tentunya memiliki peranan dalam membuat perubahan pada aktivitas yang dijalankan oleh sebagian besar individu. Perkembangan teknologi yang terjadi membuat setiap individu dapat dengan mudah dalam mengakses berbagai macam informasi yang ia inginkan hanya dengan menulis kata kunci pada mesin pencarian google. Dengan perkembangan yang terjadi dalam bidang teknologi komunikasi dan informasi membuat seseorang dapat dengan mudah untuk berkomunikasi dengan orang lain yang jaraknya sangat jauh. Selain itu perkembangan yang terjadi juga mencipatakan pasar-pasar online yang memiliki berbagai macam keungguluan yang bisa didapatkan oleh para penggunanya.

Modernisasi dapat diartikan sebagai suatu proses perubahan dari masyarakat tradisional ke wujud masyarakat yang modern. Faktor utama penyebab modernisasi adalah berkembang pesatnya ilmu pengetahuan dan teknologi dalam masyarakat. Ogburn and Nimkoff berpendapat bahwa modernisasi adalah suatu usaha untuk mengarahkan masyarakat agar dapat memproyeksikan diri kemasa depan yang nyata dan bukan pada angan anagan semu. Kemajuan dalam bidang teknologi menghadirkan serta membuat batas-batas yang sebelumnya ada serta terkadang menjadi penghambat bagi sebagain individu kini batas-batas tersebut seakan runtuh oleh kemajuan teknologi. Dengan perkembangan yang terjadi dalam bidang teknologi komunikasi dan informasi membuat seseorang dapat dengan mudah untuk berkomunikasi dengan orang lain yang jaraknya sangat jauh. Hal tersebut dapat dikatikan dalam pada teori perkembangan linier yang dimana terjadi sebuah perubahan dengan arah tujuan yang lebih maju dari sebelumnya.

Perkembangan yang terjadi juga mencipatakan pasar-pasar online yang memiliki berbagai macam keungguluan dan kemudahan oleh para penggunanya. Perkembangan yang terus terjadi mempengaruhi dalam terciptanya potensi-potensi pasar di lingkungan pengguna media sosial. Perubahan yang terjadi pada bidang teknologi ke arah yang lebih maju memberikan dampak yang sangat terasa khususnya dalam terciptanya pasar-pasar online. Hadirnya pasar online memberikan dampak kemudahan bagi para pembelinya mereka tidak perlu lagi menghabiskan waktu pergi

ke suatu tempat untuk membeli sebuah barang, dengan perkembangan yang terjadi mereka kini hanya perlu mengakses *handphone*nya dengan membuka toko-toko online lalu mencari barang yang diinginkan lalu barang tersebut akan datang sesuai alamat pemesan.

Hadirnya pasar online e-commerce serta mengalami perkembangan yang cukup pesat menjadi salah satu penyebab dari timbulnya perilaku konsumtif dimasyarkat. Sumartono (2002) pada dasarnya perilaku konsumtif merupakan perilaku yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan rasional, melainkan mencapai taraf tidak rasional lagi. Perilaku konsumtif melekat pada seseorang jika membeli sesuatu di luar kebutuhan. Sementara menurut Triyaningsih (2011), perilaku konsumtif merupakan perilaku membeli dan menggunakan barang yang tidak didasarkan atas pertimbangan secara rasional dan memiliki kecenderungan untuk mengkonsumsi sesuatu tanpa batas dimana individu lebih mementingkan faktor keinginan daripada kebutuhan serta ditandai oleh adanya kebutuhan mewah dan berlebihan, penggunaan segala hal yang paling mewah memberikan kepuasan dan kenyamanan fisik.

Dari pendapat yang ada salah satu yang dapat menjawab dari perilaku konsumtif yang terjadi yakni, hal tersebut terkadang toko-toko online sering kali mengadakan diskon secara besar-besaran yang dapat menarik perhatian bagi para penggunannya. Dari berbagai program ataupun strategi yang dilakukan toko-toko online ini membuat masyarakat membeli suatu barang yang sedang diskon tersebut namun sebenarnya ia belum tentu membutuhkan barang yang dibelinya tersebut karena hanya dengan alasan sedang ada promo yang sedang diadakan toko tersebut. Pada kasus tingginya pengguna aplikasi berbelanja online memberikan dampak yang cukup signifikan terhadap para pedagang-pedagan yang masih berjualan secara konvensional hal tersebut ditandai dengan menurunya tingkat permintaan barang yang dijual oleh toko-toko konvensional. Kehadiran toko online yang dianggap lebih memudahkan dalam proses jual beli dan dianggap lebih efektif oleh kebanyakan orang. Hal tersebut lah yang menjadi awal dari menurunnya tingkat penjualan pedagang konvensional.

Pasar Royal Serang dipilih sebagai tempat penelitian dikarenakan Pasar Royal merupakan pasar terbesar di Kota Serang. Di pasar royal ini para pedagang menjual berbagai macam hal mulai dari perlengkapan rumah, elektronik hingga makanan dijual di pasar royal. Letak pasar yang cukup strategis dari pusat kota membuat pasar ini masih tetap berjalan ditengah himpitan toko online dan modernsisasi yang terjadi. Berdasarkan uraian latar belakang diatas, peneliti tertarik untuk melakukan peneleitian serta mengetahui bagaimana cara pedagang konvensional di Pasar Royal Serang masih tetap bertahan ditengah perkembangan zaman yang sudah semakin modern.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif. Dengan penggunanaan metode ini penelti ingin mendsekripsikan mengenai realitas yang terjadi di tempat tersebut. Lokasi penelitian dilakukan di Pasar Royal Kota Serang Provinsi Banten.

Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah dengan menggunakan kegiatan wawancara, observasi serta pengumpulan data-data seperti dokumen serta bukti-bukti fisik lain yang dipergunakan guna dapat menunjang dan menguatkan informasi yang dibutuhkan dalam kegiatan penelitian ini. Metode yang digunakan dalam penelitian kualitatif ini adalah dengan menggunakan teknik triangulasi, yaitu :

1. Wawancara

   Wawancara merupakan suatu proses tanya jawab, yang dilakuakan oleh minimal dua orang atau lebih yang mana proses wawancara ini bertujuan untuk mendapatkan informasi dari para informan. Wawancara yang dilakukan pada penelitian dilakukan secara langsung dengan mendatangi informan yang sedang berjualan di area Pasar Royal Serang.

   Wawancara digunakan untuk mengetahui fakta yang ada tentang strategi para pedagang yang masih tetap memilih berjualan secara konvensional di tengah era modernisasi dan masifnya perkembangan pada penjualan dengan secara online

2. Observasi

Observasi merupakan suatu aktifitas yang dilakukan dengan maksud memahami akan suatu hal yang sedang diteliti. Observasi bertujuan agar peneliti dapat melihat serta memahamai mengenai realitas yang sedang terjadi di Pasar Royal Serang.

3. Teknik Dokumentasi

Teknik dokumentasi merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan menganalisis dokumen-dokumen, baik tertulis maupun gambar. Teknik dokumentasi merupakan suatu pelengkap dari teknik pengumpulan data observasi serta wawancara dalam penelitian kualitatif. Dokumentasi yang peneliti lakukan dalah dengan menghimpun beragam informasi yang telah didapatkan melalui studi pada artikel tentang strategi pedagang konvensional serta foto-foto yang didapatkan selam proses kegiatan penelitian berlangsung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dampak Modernisasi terhadap pedagang di Pasar Royal

Modernisasi memiliki arti yakni proses perubahan dari suatu yang lama menuju hal yang lebih maju dari sebelumnya. Modrnisasi juga dapat diartikan sebagai proses transformasi yang terjadi yang pada akhir tujuannya yakni mengarah pada hal yang lebih maju. Dalam proses jual beli pun mengalami perubahan pada arah yang lebih maju, pada periode sebelumnya untuk dapat membeli barang yang diinginkan masyarakat perlu mencari barang tersebut secara langsung ke tempat-tempat yang diketahui menjual barang yang kita inginkan tersebut. Perubahan yang terjadi membuat terbentuknya sebuah hal baru yang lebih maju dari sebelumnya yakni penjualan barang secara online. Penjual barang secara online tentunya sangat memudahkan masyarakat dalam mencari barang yang ia miliki hanya perlu mengakses melalui telepon genggamnya lalu tinggal mencari barang yang ia inginkan barang tersebut akan datang sesuai dengan alamat penerima baranag tersebut. Kemudahan-kemudahan yang diraskan dari proses jual beli secara online ternyata memberikan dampak kepada para pedagang yang saat ini masih berjualan secara langsung.

Pedagang konvensional merupakan pedagang yang masih melakukan suatu aktifitas jual beli secara langung yang dimana antara penjual dan pembeli berada pada suatu tempat yang sama bertemu secara fisik, dari modernisasi yang terjadi pada hal transaksi secara online pedagang konvensional menerima sebuah dampak yang kurang baik dari perubahan tersebut. Perubahan yang terjadi juga mempengaruhi para konsumennya yang juga mulai beralih membeli barang lewat toko-toko online. Dari peralihan yang terjadi pada konsumen tersebut tentunya memberikan dampak pada berkurangnya pendapatan yang diterima oleh para pedagang konvensional.

Toko-toko yang menjual barang secara online semakin bertambah banyak, hal tersebut selar dengan terjadinya peningkatan pada jumlah pengguna *smartphone* khususnya di Indonesia terlebih pandemi yang terjadi pada saat ini memberikan batasan-batasan sosial, belum lagi segala hal saat ini dilakukan secara daring khususnya dalam bidang pendidikan hal tersebut membuat terjadinya peningkatan dalam hal pengguna *smartphone* di Indonesia. Ditambah gaya hidup anak-anak muda saat ini yang memiliki rasa ingin tahu yang tinggi akhirnya mencari-cari informasi secara mandiri melalu *smartphonenya.* Banyaknya kemudahan yang didapatkan pada saat bertransaksi secara online juga menjadi salah satu faktor yang menjadi penyebab dalam meningkatnya transaksi jual beli barang secara online. Hal yang paling berpengaruh dari hal tersebut dikarenakan pada saat bertransaksi secara online, toko-toko tersebut memberikan berbagaimacam promo yang menarik terutama dalam diskon pengurangan harga. Dari perubahan yang terjadi tentunya memiliki dampak positif dan negatif bagi setiap individu. Teori perkembangan linier memiliki keterkaitan dengan hal tersebut sebab pada teori tersebut beranggapan bahwa perubahan yang terjadi menuju arah tujuan tertentu dalam hal ini adanya perubahan yang pada awalnya para konsumen membeli suatu barang dengan cara mereka harus mendatangi tempat penjual baranag yang mereka inginkan namun dengan perubahan yang terjadi, kini para konsumen dapat membeli barang yang mereka inginkan secara online tanpa perlu mendatangi tempat penjualnya.

Strategi para pedagang konvensional dalam menghadapi era modernisasi

Rangkuti (2001) berpendapat bahwa strategi merupakan respon secara terus menerus dan adaptif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat mempengaruhi organisasi. Salusu (2015) berpendapat bahwa strategi ialah suatu seni menggunakan kecakapan dan sumber daya suatu organisasi untuk mencapai sasarannya melalui hubungannya yang efektif dengan lingungan dalam kondisi yang menguntungkan. Dari beberapa pendapat tersebut bahwa strategi merupakan sebuah bentuk cara sebagai bentuk adaptasi terhadap perubahan-perubahan yang terjadi. Strategi memiliki fungsi dalam membentuk, merancang, menerapkan serta mengevaluasi terhadap keputusan-keputusan yang akan diambil agar dapat menyesuaikan terhadap perubahan yang terjadi dan mencapai tujuan yang disepakati secara bersama.

Perubahan yang terjadi pada pola konsumen yang mulai beralih kepada proses membeli barang secara online memberikan pengaruh terhadap para pedagang konvensional yang masih tetap bertahan berjualan secara langung di suatu tempat. Tentunya perubahan konsumen yang mulai lebih tertarik para transaksi secara online juga berdampak pada berkurangnya pendapatan yang biasa didapatkan oleh para pedagang konvensional tersebut seperti yang terjadi di pasar royal Serang yang dimana masih banyak terdapat pedagang konvensioanl yang masih tetap beratahan dalam berjualan secara langsung di pasar tersebut mengalami dampak dari perubahan yang terjadi terkhusus dalam hal pendapatan.

Para pedagang masih tetap memilih cara berjualan secara konvensional memberikan alasan bahwa mereka memilih tetap berjualan di pasar royar Serang karena melanjutkan usaha dari orang tua, selain itu mereka juga beralasan belum terlalu memahami terkait proses penjualan secara online maka dari itu mereka memilih untuk tetap berjualan secara konvensional di pasar royal Serang. Dari perubahan yang terjadi terkait perubahan pola konsumen yang mulai beralih kepada transaksi yang berbasis online yang bisa diakses dimana saja dan kapan saja. Ketika ditanya hal tersebut para pedagang memberikan jawabannya bahwa strateegi yang dilakukan dalam menjawab hal tersebut yakni mereka tetap berjualan secara kovensional namun dengan menjual barang-barang yang memang mengikuti trend yang sedang terjadi mereka lebih memperbanyak stok terkait barang-barnag yang

sedang banyak digemari oleh orang-orang, selain itu mereka juga tetap memperhatikan terkait kualitas barang-barang yang mereka jual agar para pembeli merasa senang ketik membeli barang dari tempatnya. Kemudian mereka juga memberikan pendapatnya bahwa berjualan konvensional masih tetap memiliki keunggulan yakni para konsumen dapat melihat, memegang dan mencoba barang yang mereka inginkan secara langung. Dalam teori modal sosial terdapat aspek kepercayaan yang mana kepercayaan tersebut dapat dikaitkan pada hubungan sosial antar penjual dan pembeli dalam hal tersebut sebuah kepercayaan menjadi suatu modal penting bagi para pelaku usaha. Kepercayaan yang dibangun pada proses jual beli tentunya merupakan hal yang sangat penting sebab para konsumen hanya akan membeli kepada para penjual yang memang mereka percayai bahwa barang yang mereka jual sesuai dengan apa yang diharapakan oleh konsumen. Dari beberapa strategi yang telah digunakan oleh para pedagang tersebut diharapakan dapat menjawab tantangan yang sedang terjadi dan membuat penjualan mereka kembali membaik.

KESIMPULAN

Strategi merupakan sebuah cara sebagai bentuk adaptasi terhadap perubahan-perubahan yang terjadi. Strategi memiliki fungsi dalam membentuk, merancang, menerapkan serta mengevaluasi terhadap keputusan-keputusan yang akan diambil agar dapat menyesuaikan terhadap perubahan yang terjadi dan mencapai tujuan yang disepakati secara bersama. Para pedagang konvensional menggunakan strategi untuk dapat bertahan dalam menghadapi era modernisasi yang terjadi.

Perkembangan yang terjadi memberikan dampak perubahan-perubahan pada beberapa hal termasuk dalam perubahan dalam cara bertansaksi jual beli. Pada kondisi sebelum hadirnya toko-toko yang berbasis online para pedagang konvensional hanya bersaing dengan para pedagang lainnya yang menjual barang dagangan yang seragam dengannya. Namun perubahan yang terjadi menciptakan persaingan baru pada pedagang konvensional, kini mereka tidak hanya harus bersaing dengan sesama pedagang konvensional yang ada di area pasar saja namun kini mereka

juga perlu bersaing dengan para pedagang yang berada di tempat lain dengan sistem perdagangan yang berbasis online.

Perubahan persaingan yang terjadi yang semula hanya persaingan sesama pedagang konvensional namun kini harus juga bersaing dengan para pedagang yang berbasis online. Maka untuk dapat bertahan dari perubahan yang terjadi para pedagang di area pasar royal serang tentunya melakukan sebuah cara-cara tertentu yang salah satunya tetap menjaga kualitas barang yang dijual dan memanfaatkan kelemahan pada jual beli yang berbasisi online karena tidak dapat melihat secara langsung barang yang ia inginkan, hal tersebut tentunya masih menjadi sebuah peluang bagi para pedagang konvensional untuk tetap bertahan dalam era modernisasi yang terjadi dan semoga para pedagang konvensional yang ada di pasar royal serang dapat terus berinovasi agar dapat terus menjawab segala bentuk tantangan yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

Arikonto, Suharsini. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik,*Jakarta: Rineka Cipta

Fuady Farkhan, Alfian Zahwa Nur. 2021. Kompetisi Bisnis Konvensional Terhadap Bisnis Online Pada Media Sosial Di Kecamatan Klirong Kebumen. Jurnal Kajian Keislaman Multi-Perspektif. Vol 1 No2 Hal 287-318.

Kurniawati Ermaya, Anitiyo, dan Teguh Ariefiantoro. 2018. Strategi Bertahan Di Tengah Maraknya Toko Modern (Studi Kasus pada Toko Tradisional Bu Yuli di Kelurahan Pendrikan Lor Kecamatan Semarang Tengah). Vol 16 No2 Hal 94-110.

Rangkuti, Freddy. 2001. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis PT.Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Rizqon Fauroni, Sukamto dan Idris. 2020. Eksistensi Pasar Buku Wilis Kota Malang di Era Disrupsi. Jurnal Sosial Edukasi. Vol 2 No2 Hal 180-190.

Rosana, E. (2015). Modernisasi Dalam Perspektif Perubahan Sosial. *Al-Adyan: Jurnal Studi Lintas Agama*, *10*(1), 67-82.

Salusu, J. 2015. Pengambilan Keputusan Stratejik Untuk Organisasi Publik dan Organisasi Nonprofit. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia.

Sumartono. (2002). *Terperangkap Dalam Iklan : Meneropong imbas pesan Iklan Televisi.* Bandung : Alfabeta.

Sutrisno, Jamianto, dan Budi Andresto. 2021. Strategi Pemasaran Toko Pakaian Muslim Pasar Tradisional Menghadapi Toko Pakaian Muslim Modern. Vol 3 No1 Hal 1337-148.

Syahra, R. (2003). Modal sosial: Konsep dan aplikasi. *Jurnal Masyarakat dan Budaya*, *5*(1), 1-22.

Triyaningsih, S. L. (2011). Dampak online marketing melalui facebook terhadap perilaku konsumtif masyarakat. Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan, 11(2).

Ubaidillah, H. (2017). Analisa Pengaruh Modal Sosial Terhadap Organizational Citizenship Behaviors (OCB) Dengan Mediasi Kepercayaan Pada Manajemen. *Wahana: Tridarma Perguruan Tinggi*, *68*(1), 53-61.