

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Berdagang merupakan salah satu jenis usaha yang dilakukan oleh seseorang dalam memenuhi kebutuhan hidup. Aktivitas dagang yang dilakukan yaitu kegiatan tukar menukar barang atau jasa antara penjual dan pembeli. Berdagang adalah kegiatan yang paling sering kita jumpai di pasar. Pada masa awal sebelum uang ditemukan, perdagangan dilakukan dengan sistem barter yaitu kegiatan menukar barang dengan barang. Pada masa *modern* perdagangan dilakukan dengan penukaran uang. Setiap barang dinilai dengan sejumlah uang. Pembeli akan menukar barang atau jasa dengan sejumlah uang yang diinginkan penjual (Aziz, 2018).

Tempat berlangsungnya kegiatan perdagangan adalah pasar. Pasar merupakan tempat yang mempertemukan antara penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi pembelian barang dan jasa. Pasar memiliki peran yang cukup penting untuk menggerakkan roda perekonomian. Kegiatan ekonomi pasar adalah tempat berlangsungnya proses transaksi penentuan harga dan tempat memperoleh perlengkapan kebutuhan. Pasar tidak hanya memiliki fungsi ekonomi namun juga fungsi sosial (Aliyah, 2017).

Keberadaan pasar bagi masyarakat sudah menyatu dan dianggap penting dalam kehidupan sehari-hari sebagai pemenuhan kebutuhan. Masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan hidupnya selalu bergantung pada hal-hal lain, diantaranya memerlukan sandang, pangan dan papan untuk melengkapi keberadaannya. Pasar merupakan salah satu lembaga yang paling penting dalam institusi ekonomi dan

salah satu penggerak dinamika kehidupan ekonomi. Keberadaan pasar ini sangat membantu pemerintah pusat, pemerintah daerah dan tentunya sangat membantu masyarakat. Keberadaan pasar membantu masyarakat dalam melakukan kegiatan perekonomian. Berfungsinya lembaga pasar sebagai institusi ekonomi tidak terlepas dari aktivitas yang dilakukan oleh penjual dan pembeli (Putri, 2019).

Sejak lama pasar konvensional memegang peranan penting dalam memajukan dan menggerakkan pertumbuhan ekonomi rakyat. Pasar konvensional adalah sebagai tempat bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi. Pasar juga diartikan sebagai suatu mekanisme yang terjadi antara penjual dan pembeli atau tempat pertemuan antara kekuatan permintaan dan penawaran (Nur, 2014).

Pasar konvensional dicirikan dengan terdapatnya hubungan antara pedagang dan pembeli secara langsung. Hubungan pedagang dan pembeli terjadi secara terang-terangan dengan bentuk transaksi yang jelas. Pasar konvensional biasanya ramai pada hari tertentu atau tidak beroperasi setiap hari. Pasar konvensional biasanya terdapat di tempat strategis seperti simpang jalan, atau terminal angkutan umum (Sentrisen, 2021).

Pasar konvensional memiliki karakter yang mampu membangun kedekatan dan hubungan kekeluargaan antara pedagang dan pembeli yang menjadi karakteristik yang khas bagi pasar konvensional sendiri. Pasar konvensional juga memiliki daya tarik tersendiri yaitu terdapat kesempatan untuk melakukan tawar-menawar sehingga pembeli dapat memperoleh kepuasan dengan harga yang disepakati bersama. Pasar konvensional yang merupakan tempat berkumpul untuk berjual beli dan sebagai pusat kegiatan sosial ekonomi kerakyatan, dengan pola

hubungan ekonomi yang menghasilkan terjalinnya interaksi sosial yang akrab antara pedagang dan pembeli, pedagang dengan pedagang dan pedagang dengan pemasok. Pada masa perkembangan *online shop* saat ini, pedagang pasar konvensional mengalami penurunan pendapatan yang signifikan.

Dibutuhkan strategi agar para pedagang dapat terus bertahan hidup di tengah maraknya perkembangan *online shop* (Siti, 2021). Strategi diartikan sebagai cara yang digunakan oleh seseorang, atau sekelompok orang untuk mempertahankan eksistensi kediriannya atau keberadaannya dengan menawarkan barang dagangan ke pembeli serta menjaga kualitas barang dagangan. Dalam perspektif sosiologi, strategi bertahan umumnya menjadi sebuah pilihan ditengah gerusan ancaman-ancaman yang setiap waktu dapat merusak nilai-nilai yang menjadi kearifan dari sebuah kelompok.

Dalam berdagang strategi yang dapat dilakukan untuk meningkatkan minat beli ulang adalah dengan meningkatkan daya tarik produk atau barang melalui kualitas produk dan kemampuan inovasi sehingga baik secara langsung maupun tidak langsung dapat meningkatkan minat beli ulang pelanggan di toko pakaian yang sudah di percaya kualitasnya.

Berdasarkan hasil wawancara awal yang dilakukan peneliti dengan seorang pedagang yang merupakan salah satu pemilik toko pakaian konvensional di Pasar Pekan Besitang Kabupaten Langkat Provinsi Sumatera Utara bahwasannya dua tahun belakangan ini yaitu pada tahun 2022-2023, toko pakaian di Pasar Pekan Besitang mengalami penurunan pengunjung dan ada lima pedagang pakaian konvensional menutup dagangannya semenjak berkembangnya *online shop*. Selain itu, banyak dari masyarakat yang mengaku lebih memilih berbelanja secara *online*

karena di nilai lebih mudah, praktis, aman serta murah” (Wawancara pada 16 Oktober 2024).

Pedagang pasar konvensional mengalami penurunan pengunjung dan banyak pedagang yang merugi karena pembeli yang sangat jarang bahkan tidak ada. Namun, beberapa pedagang masih mencari peruntungan berjualan untuk menyanggah hidup karena pedagang konvensional sangat bergantung pada pendapatan harian (Observasi pada 16 Oktober 2023).

Pedagang pakaian konvensional Pasar Pekan Besitang yang masih bertahan dapat dilihat pada tabel 1.1 berikut:

Tabel 1.1
Jumlah Pedagang Pakaian Konvensional Tahun 2021-2023

| No. | Kategori | Tahun | Jumlah |
|-----|----------------------------------|-----------|--------|
| 1 | Jumlah Pedagang Yang Masih Buka | 2021-2024 | 12 |
| 2 | Jumlah Pedagang Yang Sudah Tutup | 2022-2023 | 10 |
| | Total | | 22 |

Sumber: Data Observasi, 2023

Berdasarkan data pada tabel 1.1 yang diperoleh melalui hasil observasi menunjukkan bahwa pedagang pakaian konvensional di Pasar Pekan Besitang Kabupaten Langkat Provinsi Sumatera Utara mengalami kekurangan peminat dilihat dari beberapa pedagang yang sudah tutup akibat banyaknya perkembangan *online shop*. Pada tahun 2021 jumlah pedagang di Pasar Pekan Besitang secara keseluruhan berjumlah 22 orang dan kios yang berada di pasar tersebut penuh terisi, kemudian menurut data pada tabel jumlah pedagang berkurang dan tersisa 12 pedagang dan 10 orang yang menutup dagangannya yang kemudian saat ini 10 pedagang yang tutup tersebut diisi oleh pedagang jenis lain seperti aksesoris, sembako, pecah belah, kosmetik dan barang pecah belah. Banyak pasar konvensional yang kalah bersaing dengan toko *online* yang umumnya menawarkan

lebih banyak variasi barang dan merek dibanding toko konvensional. Masyarakat memiliki banyak pilihan dan peluang menemukan produk yang dicari (Observasi pada 16 Oktober 2023). Berkembangnya *online shop* juga menimbulkan banyaknya dibangun ekspedisi pengiriman *online* seperti pada tabel 1.2 berikut:

Tabel 1.2
Data Ekspedisi Pengiriman *Online* Kecamatan Besitang

| No. | Jenis | Jumlah |
|--------------|------------------------|----------|
| 1 | J&T | 2 |
| 2 | Sicepat <i>Express</i> | 1 |
| 3 | Shopee <i>Express</i> | 2 |
| 4 | ID <i>Express</i> | 1 |
| Total | | 6 |

Sumber: Data Observasi, 2023

Perkembangan *online shop* di Kecamatan Besitang Kabupaten Langkat di tandai dengan semakin maraknya ekspedisi pengiriman *online* yang muncul pada pertengahan tahun 2022 karena sebelum ramainya pengguna *online shop* di Kecamatan Besitang jumlah ekspedisi pengiriman hanya ada satu yaitu J&T, kemudian semakin bertambah pada tahun 2022. Selain itu, sebagian dari masyarakat juga merasa bangga karena bisa berbelanja pakaian yang bermerek dan mahal secara *online*. Mereka merasa lebih gaul dan trendi dengan menggunakan serta memanfaatkan teknologi apalagi dengan kelebihan-kelebihan berbelanja *online* yang bisa dilakukan dari mana saja dan kapan saja, tidak perlu repot pergi ke toko. Cukup buka situs atau aplikasi *e-commerce* dari rumah, hal itu sangat membantu bagi orang yang sibuk atau punya mobilitas terbatas (Wawancara pada 16 Oktober 2023). Kepuasan masyarakat tersebut ditunjukkan melalui Tabel 1.2 yang mana pada awalnya sebelum maraknya *online shop* hanya terdapat dua jenis ekspedisi pengiriman *online* yaitu J&T dan *shopee express*, kemudian setelah

ramainya pengguna *online shop*, ekspedisi pengiriman *online* juga kian bertambah seperti dibangunnya J&E dan kargo di Kecamatan Besitang.

Maraknya belanja *online* atau *online shopping* yang terjadi di Kecamatan Besitang Kabupaten Langkat Provinsi Sumatera Utara menyebabkan masyarakat yang lebih memilih berbelanja pakaian secara *online* karena dinilai lebih mudah, praktis, aman serta murah. Tetapi pada kenyataannya, kemudahan yang di berikan tidak menjamin para pedagang untuk beralih kepenjualan secara *online*, seperti yang dialami oleh pedagang pakaian konvensional di Pasar Pekan Besitang Kota Kabupaten Langkat Provinsi Sumatera Utara. Dimana para pedagang tetap bertahan dengan menggunakan penjualan secara konvensional di tengah maraknya penjualan *online*. Hal inilah yang melandasi untuk melakukan penelitian tentang strategi bertahan pedagang pakaian konvensional di tengah maraknya *online shop* Pasar Pekan Besitang Kabupaten Langkat (Wawancara pada 16 Oktober 2023).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan dari uraian yang penulis sampaikan pada bagian latar belakang tersebut, maka dapat dirumuskan beberapa masalah yang menjadi pembahasan penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana strategi bertahan pedagang pakaian konvensional ditengah perkembangan *online shop* Kecamatan Besitang Kabupaten Langkat Provinsi Sumatera Utara?
2. Mengapa pedagang masih bertahan berjualan pakaian secara konvensional ditengah maraknya penjual *online shop*?

1.3 Fokus Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka fokus dalam penelitian dengan judul Strategi Bertahan Pedagang Pakaian Konvensional di Tengah Perkembangan *Online Shop* (Studi Kasus Pada Pasar Pekan Besitang Kabupaten Langkat Provinsi Sumatera Utara) yaitu peneliti akan berusaha menggali informasi terkait strategi bertahan para pedagang pasar yang dalam hal ini mengenai tindakan atau cara yang dilakukan mereka agar usaha atau dagangannya tetap beroperasi di tengah persaingan dengan toko *online/online shop*.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi bertahan pedagang pakaian konvensional ditengah perkembangan *online shop* Kecamatan Besitang Kabupaten Langkat Provinsi Sumatera Utara.
2. Untuk mengetahui alasan pedagang masih bertahan berjualan pakaian secara konvensional ditengah maraknya penjual *online shop*.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

Menambah wawasan penulis dan pembaca dalam membuat penelitian serta penulisan ini diharapkan mampu menambah pengetahuan khususnya bidang sosiologi ekonomi dan bisnis tentang strategi pedagang pakaian dalam mempertahankan usaha konvensional di tengah maraknya *online shop*. Dan sebagai bahan bacaan atau literatur bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan penelitian ini.

2. Manfaat Praktis

Untuk memahami strategi yang digunakan pedagang dalam mempertahankan usaha konvensional dan untuk mengetahui alasan pedagang yang bertahan berjualan konvensional ditengah maraknya *online shop*.

