

**ADAPTASI PEDAGANG KONVENSIONAL DI TENGAH  
PERKEMBANGAN E-DAGANG (*E-COMMERCE*) DI SUKARAMAI  
TRADE CENTER PEKANBARU**

**Oleh : Enjel Damayanti M**

E-mail : enjel.damayanti2461@student.unri.ac.id

**Pembimbing : H. Yusmar Yusuf**

E-mail : yusmar.yusuf@lecturer.unri.ac.id

Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Riau  
Kampus Bina Widya, Jl. H. R Soebrantas Km. 12,5 Simpang Baru, Pekanbaru-  
Riau

Telp/Fax. 0761-632777

**ABSTRAK**

Perkembangan teknologi saat ini sangat memberikan pengaruh besar terhadap berbagai aspek kehidupan. Salah satunya gaya hidup masyarakat menjadi semakin modern dan praktis. Yang mana perubahan ini juga berpengaruh dengan tindakan konsumsi masyarakat yang lebih memilih berbelanja melalui e-dagang (*e-commerce*). Untuk itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi apa yang dilakukan pedagang konvensional di tengah perkembangan e-dagang (*e-commerce*) yang semakin meningkat di Sukaramai Trade Center Pekanbaru. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan tiga teknik yaitu teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Dengan menggunakan teori strategi adaptasi. Subjek penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. Dalam penelitian ini terdapat 6 narasumber dari 805 pedagang di dua lantai Sukaramai Trade Center. Dengan penelitian ini maka ditemukan bahwasannya pedagang konvensional di Sukaramai Trade Center mampu beradaptasi dan memiliki strategi dalam beradaptasi terhadap perkembangan e-dagang (*e-commerce*). Oleh karena itu pedagang konvensional dapat meningkatkan penghasilan dan bertahan agar tidak terkikis dengan perubahan yaitu dengan menjalankan e-dagang sembari menjaga toko secara konvensional.

**Kata kunci: Adaptasi, Pedagang Konvensional, E-Dagang, E-Commerce.**

**ADAPTATION OF CONVENTIONAL TRADERS IN THE RISING OF E-COMMERCE AT SUKARAMAI TRADE CENTER PEKANBARU**

**By: Enjel Damayanti M**

*E-mail : enjel.damayanti2461@student.unri.ac.id*

**Supervisor : H. Yusmar Yusuf**

*E-mail : yusmar.yusuf@lecturer.unri.ac.id*

*Department of Sociology, Faculty of Social and Political Sciences,  
Universitas Riau*

*Bina Widya Campus, Jl. H. R Soebrantas Km. 12.5 Simpang baru, Pekanbaru-  
Riau*

*Phone/Fax. 0761-632777*

**ABSTRACT**

*The development of technology today is very influential on various aspects of life. One of them is that people's lifestyles are becoming more modern and practical. This change also affects the consumption actions of people who prefer to shop through e-commerce. For this reason, this study aims to find out what strategies conventional traders do in the midst of the increasing development of e-commerce at Sukaramai Trade Center Pekanbaru. This study uses a descriptive method with a qualitative approach. Data collection in this study used three techniques, namely observation, interview and documentation techniques. By using the theory of adaptation strategies. The subject of this research used purposive sampling technique. In this study, there were 6 sources from 805 traders on two floors of the Sukaramai trade center. With this research, it is found that conventional traders at Sukaramai Trade Center are able to adapt and have strategies in adapting to the development of e-commerce. Therefore, conventional traders can increase their income and survive so as not to be eroded by change, namely by running e-commerce while maintaining conventional stores.*

**Keywords: Adaptation, Conventional Traders, E-Commerce.**

## PENDAHULUAN

### LATAR BELAKANG

Teknologi internet saat ini sangat memberikan pengaruh besar di Dunia. Tidak terkecuali di Indonesia, semua kalangan baik dari anak-anak hingga orang dewasa mengakses internet. Internet merupakan jaringan komunikasi yang menghubungkan satu media elektronik dengan media lainnya. Dengan itu jumlah pengguna internet Indonesia yang terus meningkat menyebabkan terjadinya pergeseran dan perubahan dalam berbagai aspek kehidupan dimasyarakat. Masyarakat lebih memilih gaya hidup yang modern dan praktis.

Perkembangan teknologi internet juga mempengaruhi, pemanfaatan teknologi sebagai sumber daya yang mana perkembangan pemanfaatannya di berbagai aspek kehidupan misalnya dalam dunia bisnis dan perdagangan. Internet tidak hanya digunakan sebagai alat komunikasi belaka tetapi juga diberdayakan oleh para kapitalis untuk mencari keuntungan sebesar besarnya. Mulai dari media pembelajaran online, game online, hingga E-Dagang (*E-Commerce*). Hal ini sangat memberikan pengaruh yang signifikan terlebih pada aktivitas perdagangan dunia saat ini yang mana merupakan salah satu kunci pergerakan ekonomi. Perdagangan merupakan salah satu kunci pergerakan ekonomi yang paling utama. Saat ini daya saing ekonomi dalam perdagangan adalah persaingan dengan basis ekonomi global. Ekonomi global bergerak dengan bebas lintas batas-batas geografis. Ekonomi global juga membuat lingkungan persaingan

antar usaha semakin kompleks (Hitt 2001:6).

Dengan perkembangan teknologi ini juga banyak terjadi perubahan sosial yang ada pada masyarakat, teknologi yang menawarkan variasi baru dalam berbelanja menjadi dampak yang ditimbulkan dari perkembangan teknologi internet ini. Seperti yang kita ketahui dahulu masyarakat atau konsumen hanya dapat berbelanja kebutuhan yaitu dengan langsung membelinya kepada pedagang pasar. Namun dengan masuknya sistem perdagangan baru atau yang dikenal dengan *e-commerce* masyarakat mendapatkan banyak pilihan untuk berbelanja. Tidak lagi halnya berbelanja dilakukan dengan meninjau langsung ke pasar melainkan dapat dilakukan dengan *online* melalui gadget. Kegiatan belanja *online* ini disebut juga dengan *online shopping* atau lebih lumrah dengan kata *online shop*. dipermudah lagi dengan adanya sistem pembayaran melalui *internet banking*. Hingga menimbulkan perubahan sosial yang terjadi dalam kegiatan ini, yang mana penjual dan pembeli tidak lagi bertemu secara langsung seperti dahulu atau secara konvensional. Di tengah perkembangan teknologi terutama *E-Commerce* ini pastinya banyak memberikan dampak positif maupun negatif terhadap perubahan pola konsumsi pada masyarakat, masyarakat yang lebih memilih praktis, cepat dan efisien terutama di tengah pandemi Covid-19. Pengaruh yang terjadi dari adanya *E-Commerce* ini memberikan pengaruh bagi para pedagang konvensional oleh karena itu untuk tetap memenuhi kebutuhan hidup para pedagang konvensional harus

memiliki strategi untuk mempertahankan usahanya dalam menghadapi perubahan yang terjadi saat ini.

Plaza Sukaramai Pekanbaru atau yang sekarang dikenal dengan nama Sukaramai Trade Center, merupakan pusat perbelanjaan di kota Pekanbaru. Yang pertama kali dibangun dan didirikan oleh PT. Makmur Papan Permata pada Tahun 1999 dan mulai dioperasikan pada Tahun 2000 dengan nama Plaza Sukaramai Pekanbaru. Pada penghujung Tahun 2015, tepatnya pada Tanggal 8 Desember 2015 musibah kebakaran besar melanda Plaza Sukaramai Pekanbaru yang mana musibah kebakaran ini menyebabkan 80% bangunan hangus terbakar dan tidak dapat beroperasi lagi. Pada Maret 2020 pusat perbelanjaan ini dioperasikan kembali dengan nama yang baru Sukaramai Trade Center. Meskipun tampilan pusat perbelanjaan kini telah modern akan tetapi tidak meninggalkan fungsi sebelumnya yaitu sebagai pusat grosir terbesar dan eceran yang ada di kota Pekanbaru. Dengan tata letak yang sekarang jauh lebih baik dari sebelumnya, yang dulu padat sekarang menjadi lega dan kini ruangan menggunakan AC. Sukaramai Trade Center kini berisikan toko dan kios yang menjual berbagai jenis kebutuhan mulai dari Pakaian, Fashion, Bakal Baju, Kosmetik dan Perhiasan Emas.

Sukaramai Trade Center ini terdiri atas lima lantai yaitu dengan jumlah kios keseluruhan 1900 Kios. Dimana dibagi atas Lantai LG yang merupakan lantai dasar, kemudian Lantai GF, L1, L2, Dan L3 sebagai lantai paling atas dari Sukaramai Trade Center.

Dalam penelitian ini, peneliti memilih pasar tradisional yang bertempat di Lantai LG dan GF Sukaramai Trade Center Pekanbaru karena merupakan berisikan pedagang yang berdagang secara konvensional. Lantai LG dan GF ini berisikan berbagai pedagang yang mana menjual perlengkapan fashion, bakal baju, perlengkapan kecantikan. Jumlah pedagang LG 575 pedagang dan GF 230 pedagang. Yang mana di lantai tersebut memiliki beberapa sistem penjualan, penjualan eceran maupun grosiran. (Badan Pengelola Sukaramai Trade Center Pekanbaru)

Sukaramai Trade Center ini menjadi tempat utama perbelanjaan tradisional masyarakat Pekanbaru dan sekitarnya karena menyediakan berbagai macam pilihan dan tempat menyediakan fashion dan model terbaru dengan cepat dengan harga terjangkau sebelum adanya E-Dagang (*e-commerce*) dan juga lokasinya yang strategis mudah dijangkau. Maka dari itu sebelumnya peneliti melakukan wawancara kecil mengenai strategi para pedagang konvensional dalam melakukan perdagangan di mana saat ini yang mana E-Dagang semakin berkembang. Untuk mengetahui apakah pedagang konvensional Sukaramai Trade Center mengalami proses penyesuaian dengan adanya *E-Commerce* atau tetap bertahan dengan sistem tradisional saja.

### **Rumusan Masalah**

1. Bagaimana pandangan pedagang konvensional terhadap perkembangan E-Dagang (*E-Commerce*)?
2. Adaptasi apa yang dilakukan pedagang konvensional di tengah perkembangan E-Dagang (*E-Commerce*) ?

## Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian Adaptasi Pedagang Konvensional Di Tengah Perkembangan E-Dagang (*E-Commerce*) ini adalah:

1. Bertujuan untuk mengetahui pendapat atau pandangan para pedagang konvensional untuk tetap mempertahankan dagangannya dengan sistem konvensional, di tengah berkembangnya perdagangan online
2. Mengetahui adaptasi yang dilakukan para pedagang konvensional dalam menghadapi perkembangan *E-Commerce* saat ini untuk tetap mempertahankan sistem perdagangan konvensional di tengah perkembangan *e-commerce* yang kian meningkat

## Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis  
Adapun manfaat teoritis dari penelitian ini adalah :
  1. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan bagi ilmu sosiologi ekonomi,
  2. Menambah pengetahuan dan wawasan pembaca mengenai adaptasi pedagang konvensional di Sukaramai Trade Center
2. Manfaat Praktis  
Adapun manfaat praktis dari penelitian ini adalah:
  1. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi para pedagang konvensional untuk menemukan strategi di tengah menjamurnya E-Dagang (*e-commerce*)
  2. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan informasi

tambahan bagi para pembaca.

## Defenisi Konsep

### 1. Pedagang

Pedagang dalam penelitian ini merupakan orang menjual produk dalam suatu kios atau toko di Sukaramai Trade Center Pekanbaru terutama pada lantai LG dan GF yang merupakan subjek penelitian. Pedagang dalam penelitian ini merupakan orang yang berdagang pakaian, sepatu, tas maupun fashion lainnya.

### 2. Pedagang Konvensional

Pedagang konvensional dalam penelitian ini merupakan pedagang yang mana penjualnya menggunakan sistem tradisional dengan menjaga barang dagangannya dan menjajakan langsung kepada pembeli atau pengunjung yang sedang lewat. Pedagang dan pembeli melakukan negosiasi secara langsung secara tatap muka.

### 3. Adaptasi

Adaptasi merupakan proses penyesuaian diri dengan lingkungan, yang mana penyesuaian ini dapat merubah diri sesuai dengan keadaan di lingkungan, juga bisa merupakan penyesuaian lingkungan dengan diri (Gerungan,1991:55). Menurut Bennett (1978) dalam Mulyadi (2005), mengartikan bahwasannya adaptasi merupakan penyesuaian tingkah laku (*behavioral adaptation*) yang mana adaptasi ini bertujuan untuk bertahan hidup.

### 4. Strategi Adaptasi

Menurut Bell(1980) yang juga dalam (Mulyadi, 2005) strategi adaptasi terhadap perubahan lingkungan merupakan tingkah laku

yang diulang-ulang. Yang mana menimbulkan dua kemungkinan di dalamnya. Pertama, adalah tingkah laku bertahan (*copying*) dan kedua, tidak melakukan peniruan karena dianggap tidak sesuai. Menurut Bennet 1969 dalam (Saharuddin, 2007) membedakan antara *adaptive behavior* (perilaku adaptif) dengan *adaptive strategies* (Strategi Adaptif) dan *adaptif processes* (proses-proses adaptif).

1. *Adaptive Behavior* (Perilaku Adaptif) yang mana memilih cara- cara nyata masyarakat mendapatkan dan merancang cara agar mencapai tujuan dan menyelesaikan masalah.
2. *Adaptive strategies* (Strategi Adaptif) merupakan contoh umum yang terbentuk melalui banyak penyesuaian pemikiran maupun perbedaan pendapat antar masyarakat.
3. *Adaptive processes* (Proses Adaptif) perubahan yang ditunjukkan melalui proses yang panjang dengan menyesuaikan strategi yang tepat. Strategi adaptasi yang dimaksud strategi adaptasi dalam penelitian ini adalah cara menyikapi perubahan yang terjadi pada para pedagang konvensional di Sukaramai Trade Center

Setiap usaha sebaiknya memiliki strategi yang mana strategi dalam menghadapi lawan atau pesaing usaha agar tidak mudah dijatuhkan oleh lawan/pengusaha-pengusaha lain. Melalui strategi adaptasi pedagang dapat melakukan adaptasi ataupun menambah pemasukan lewat pemanfaatan sumber-sumber lain.

## 5. Adaptasi Behavior

Adaptasi behavior atau yang lebih dikenal dengan perilaku adaptif merupakan cara nyata yang dilakukan pedagang konvensional Sukaramai Trade Center. Perilaku adaptif ini bagi para pedagang yaitu menyelesaikan permasalahan bahwa ketakutan pedagang konvensional terhadap perkembangan *e-commerce* dan banyaknya masyarakat yang memilih untuk berbelanja secara online.

## 6. Adaptasi Strategi

Strategi adaptasi dalam penelitian ini ialah cara maupun tindakan yang dilakukan pedagang konvensional dalam menyikapi perubahan

## 7. Adaptasi Proses

Adaptasi proses dalam penelitian ini merupakan perubahan yang terjadi setelah adanya penyesuaian strategi yang tepat.

## 8. E-Dagang (E-Commerce)

E-Dagang atau E-commerce merupakan sistem perdagangan yang menggunakan jaringan internet sebagai penghubung antara penjual dan pembeli. situs online yang mana hal ini menjadi sangat praktis dan juga sistem pembayarannya juga dapat dilakukan dengan *Mobile banking*.

## 9. Online Shop

Online shop dalam penelitian ini merupakan media yang digunakan pedagang dalam menjajakan dagangannya melalui media sosial.

## 10. COD (Cash On Delivery)

COD merupakan metode pembayaran yang umumnya dilakukan dalam sistem perbelanjaan online.

## METODE PENELITIAN

### Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

### Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di Kota Pekanbaru tepatnya di Sukaramai Trade Center Kec.Pekanbaru Kota, Kota Pekanbaru. Provinsi Riau. Dimana peneliti menitik fokuskan penelitian yang akan dilakukan di lantai LG dan GF Sukaramai Trade Center.

### Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah Teknik observasi, wawancara, dokumentasi.

### Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah tempat dimana data variabel penelitian diperoleh dan ditentukan dalam kerangka pemikiran.

#### 1. Informan Kunci (*Key Informan*)

*Key informan* dalam penelitian ini yaitu pihak pengelola yang berada di Sukaramai Trade Center.

#### 2. Subjek Penelitian

Informan dalam penelitian ini adalah pemilik toko, karyawan yang merupakan pedagang konvensional menjual perlengkapan fashion seperti pakaian, sepatu dan fashion. Di lantai LG dan GF, Sukaramai Trade Center Pekanbaru.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Peneliti memfokuskan kajian penelitian tentang strategi adaptasi pedagang konvensional di tengah perkembangan e-dagang (*e-*

*commerce*) di Sukaramai Trade Center Pekanbaru yang mana mengenai adaptasi yang dilakukan para pedagang untuk tetap mempertahankan dagangannya di tengah perkembangan perdagangan online yang kian meningkat.

### Pandangan Pedagang Konvensional Terhadap Perkembangan E-Dagang (*E-Commerce*) di Sukaramai Trade Center Pekanbaru

Perkembangan perdagangan online saat ini sangat pesat di kalangan masyarakat. seiring dengan perkembangan yang terjadi juga menimbulkan perubahan terhadap tindakan konsumsi. Perkembangan perdagangan online ditandai dengan banyaknya toko online saat ini baik melalui media sosial maupun *marketplace* seperti melalui Shopee, Lazada, Tokopedia, Buka Lapak, Blibli, Olx, Instagram, Whatsapp, Facebook hingga Tiktok Shop. Maka dari itu pedagang memiliki berbagai strategi dalam menghadapi perkembangan perdagangan online yang menjadi tren baru ini.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat dilihat pendapat dan strategi yang dilakukan pedagang konvensional di Sukaramai Trade Center beragam, ada yang merasakan adanya pengaruh dari berkembangnya e-dagang (*e-commerce*) ada juga pedagang yang tidak merasakan adanya perubahan terhadap aktivitas perdagangan di toko secara konvensional akan tetapi mereka sama sama memiliki strategi dalam menghadapi perubahan maupun perkembangan teknologi yang mengantarkan ke perubahan tingkah laku konsumen tersebut yang lebih memilih praktis yaitu dengan melakukan tindakan strategi adaptasi

yang para pedagang konvensional juga melakukan sistem perdagangan secara online seperti mempromosikan dagangan mereka melalui status Whatsapp, Facebook, Instagram hingga Shopee. sembari melakukan perdagangan secara offline atau konvensional di toko.

### **Adaptasi Pedagang Konvensional Di Tengah Perkembangan E-Dagang (E-Commerce) di Sukaramai Trade Center**

Perkembangan teknologi saat ini mempengaruhi berbagai aspek kehidupan pada masyarakat, sehingga masyarakat lebih memilih gaya hidup lebih praktis salah satunya pada kegiatan konsumsi. Dimana Masyarakat sekarang telah banyak beralih ke sistem berbelanja secara online karena beberapa alasan tertentu. Terlebih di masa pandemi Covid-19, masyarakat cenderung melakukan berbelanja online karena adanya saran pemerintah untuk dirumah saja, menghindari kerumunan dan sebagainya. oleh sebab itu masyarakat lebih memanfaatkan teknologi yang semakin maju saat ini. dengan itu masyarakat juga tetap dapat melakukan transaksi secara online tanpa harus tatap muka.

### **Adaptive Strategies (Strategi Adaptif)**

Merupakan contoh umum yang terbentuk dari banyak penyesuaian pemikiran maupun perbedaan pendapat dalam menghadapi suatu permasalahan atau fenomena. Dimana pedagang konvensional yang ada di Sukaramai Trade Center Pekanbaru harus dapat mengevaluasi kemungkinan maupun konsekuensi dari perubahan tindakan konsumsi yang terjadi pada

masyarakat saat ini. pedagang konvensional yang ada di Sukaramai Trade Center memiliki bermacam strategi adaptasi bagi mereka yang piawai menggunakan teknologi, dalam menjalankan dagangan mereka mulai dari memberikan potongan harga, memberikan gratis ongkir, hingga meningkatkan iklan barang untuk meningkatkan branding mereka di media sosial maupun *e-commerce* yang mereka miliki agar dapat bersaing dengan toko online yang saat ini sangat berkembang sambil melakukan perdagangan secara offline di toko akan tetapi bagi pedagang yang kurang piawai dalam menggunakan berbagai media pemasaran mereka hanya mampu melakukan strategi adaptasi dengan mempromosikan melalui *story Whatsapp*.

### **Adaptive Processes (Proses Adaptif)**

Merupakan tahapan perubahan dengan menyesuaikan strategi yang tepat. strategi adaptasi yang dilakukan para pedagang di Sukaramai Trade Center ini membawa tujuan agar tetap eksis di tengah persaingan perdagangan online maupun offline yakni dengan menggunakan berbagai media sosial dan *e-commerce* untuk mempromosikan dan menjual barang dagangannya sembari melakukan aktivitas biasa sebagai pedagang konvensional di toko.

## **Analisis Adaptasi Pedagang Konvensional di Tengah Perkembangan E-Commerce di Sukaramai Trade Center Pekanbaru.**

Dalam pemilihan teori strategi adaptasi yang dikemukakan oleh Bennet yang menyatakan bahwa adanya perbedaan antara perilaku, strategi, dan proses dalam menentukan strategi adaptasi yang sesuai untuk mencapai sebuah tujuan atau penyesuaian yang tepat dalam menghadapi perubahan yang terjadi.

Perubahan gaya hidup masyarakat yang lebih praktis saat ini, membuat masyarakat lebih meminati untuk melakukan belanja online tanpa harus langsung pergi ke toko maupun pasar untuk membeli kebutuhan ataupun keinginannya. Untuk itu pedagang konvensional yang ada di sukaramai trade center harus dapat melakukan strategi adaptasi agar dapat bersaing dan mempertahankan dagangannya demi kelangsungan ekonomi. Dengan perubahan tersebut pedagang konvensional memiliki cara-cara untuk mengurangi permasalahan yang terjadi dengan ini pedagang harus mampu melakukan strategi adaptasi sosial yang bertujuan agar dapat menyesuaikan diri dengan cara bertahan hidup dengan tindakan maupun cara yang dapat menjaga hasil usaha mereka, penyesuaian diri atau menanggapi permasalahan yang saat ini terjadi hingga menemukan strategi dagang yang tepat bagi para pedagang baik itu dari media sosial maupun *e-commerce* yang bermanfaat untuk menambah pemasukan melalui pemanfaatan sumber-sumber lain sembari menjaga di toko. Dengan

itu pedagang konvensional dituntut oleh keadaan untuk mampu mengikuti perkembangan teknologi terutama yang berhubungan dengan sistem perdagangan online. Jaringan juga merupakan modal yang mana sebagian pedagang masih merasakan permasalahan seperti jaringan yang kurang baik menjadi sandungan atau salah satu permasalahan yang belum terkendali baik oleh pihak pengelola di Sukaramai Trade Center sampai saat ini.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

1. Pandangan para pedagang konvensional yang ada di Sukaramai Trade Center mengenai perkembangan e-dagang (*e-commerce*) sangatlah beragam, ada yang merasakan bahwasannya perkembangan e-dagang tidak mempengaruhi toko mereka dan berbading terbalik dimana sebagian dari pedagang sangat merasakan bahwa perkembangan e-dagang (*e-commerce*) membawa pengaruh terhadap perdagangan konvensional.
2. Strategi adaptasi yang dilakukan para pedagang dalam menghadapi perubahan tindakan konsumsi masyarakat agar tidak terkikis oleh perkembangan *e-commerce* adalah pedagang di Sukaramai Trade Center ikut berjualan melalui media sosial Whatsapp, Facebook, Instagram maupun *e-commerce* seperti Shopee sebagai upaya mempertahankan dagangannya baik secara online maupun offline yaitu dengan cara menjual atau mempromosikan barang dagangan secara online

sembari menjaga toko secara offline.

### Saran

1. Diharapkan pedagang konvensional dapat beradaptasi dengan perkembangan teknologi yang semakin berkembang saat ini dengan memilih strategi adaptasi yang tepat agar lebih efisien.
2. Pihak pengelola Sukaramai trade center yang sebaiknya lebih meningkatkan kualitas fasilitas untuk jaringan di lantai dasar agar dapat mengakses internet lebih baik. Sehingga para pedagang tidak terkendala dalam melakukan pemasaran secara online sembari menjaga toko.
3. Pemerintah daerah sebaiknya memberikan edukasi kepada para pedagang konvensional agar dapat memanfaatkan sistem perdagangan online supaya mampu bersaing dengan pedagang online lainnya dan membuahkan hasil lebih baik.

### DAFTAR PUSTAKA

- Andhika Prasetyo (2019) "Perdagangan Elektronik Indonesia Terus Tumbuh." <https://mediaindonesia.com>. Diakses pada 4 Oktober 2021
- Arikunto, S. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Bagong Suyanto & Sutinah (2005). *Metode Penelitian Sosial Sebagai Alternatif Pendekatan*. Jakarta: Kencana
- Bennett, John W. 1976. *The Ecological Transition: Cultural Anthropology and Human Adaptation*. Cyril S. Belshaw

(Ed.). England: Pergamon Press Ltd.

Cendana news.com Juni 2021. Adaptasi Digital Cara Pedagang Bertahan Di Tengah Persaingan  
[www.cendananews.com/2021/06/adaptasi-digital-cara-pedagang-bertahan-di-tengah-persaingan.html](http://www.cendananews.com/2021/06/adaptasi-digital-cara-pedagang-bertahan-di-tengah-persaingan.html)" Diakses pada 21 September 2021

Christina W. Utami. *Manajemen Ritel*. 2nd ed. Jakarta: Salemba Empat. 2008

Damsar, 2002. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.

Damsar. 2005. *Sosiologi Pasar*. Padang: Laboratorium Sosiologi. FISIP Universitas Andalas

Gadis Paramita Parastanti, dkk (2014). Pengaruh *Prior Online Purchase Experience* Terhadap Trust Dan *Online Repurchase Intention* (Survey Pada Pelanggan Zalora Indonesia Melalui Website [Www.Zalora.Co.Id](http://Www.Zalora.Co.Id)). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*|Vol. 16 No. 1

Gerungan, W.A. 1991. *Psikologi Sosial*. Bandung: PT Eresco

HAQ, A. Z. (2013). *Strategi Adaptasi Pendega Pasca Bencana Lumpur Lapindo (Studi Deskriptif Di Desa Tambak Kalisogo Kecamatan Jabon Kabupaten Sidoarjo)* (Doctoral Dissertation, Universitas Airlangga).

- Harahap, D. A. (2018). Perilaku belanja online di Indonesia: Studi kasus. *JRMSI-Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*, 9(2), 193-213.
- Hitt, Michael A., Miller C. Chet., dan Collela Adrienne, 2006. *Organizational Behaviour: A Strategic Approach*. New Jersey: John Wiley and Sons, Inc.
- Irawan, Suhartono. 1999. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: Alumni.
- Kusumatriksna dkk. (2020). *Statistik E-Commerce 2020*. Jakarta: Badan Pusat Statistik. Tersedia dari badan pusat statistik
- Lubis, N. H. (2019). Strategi Bertahan Pedagang Konvensional di Tengah Perkembangan Online Shop (Studi Kasus pada Pedagang Konvensional di Pasar Petisah Medan).
- Moleong, lexy J. 2006. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Martono, N. (2015). *Metode Penelitian Sosial: Konsep-Konsep Kunci*. In Jakarta. RajaGrafindo Persada.
- Medan Bisnis Daily. 23 Juni 2017. Toko Konvensional Vs Toko Online. <http://www.medanbisnisdaily.com/news/read/2017/06/23/306470/toko-konvensional-vs-toko-online/> Diakses tanggal 30 Juli 2021
- Mulyadi. 2005. *Alternative Pemacuan Kinerja Personal Dengan Pemacuan Kinerja Terpadu Berbasis balance Scorecard*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia. Vol. 02, No. 3 Juli; 270-286.
- Nur Hayati Lubis, 2019. Strategi Bertahan Pedagang Konvensional Di Tengah Perkembangan Online Shop (Studi Kasus Pedagang Konvensional Di Pasar Petisah Kota Medan Sumatera Utara) jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Sumatera Utara
- Nur Khayati, 2016. Strategi Adaptasi Pedagang Pasar Pagi Pasca Pengembangan Pasar (Studi Kasus Pada Pedagang Pasar Pagi Tegal).
- Parastanti, Gadis Paramita, Srikandi Kumadji Dan Kadarisman Hidayat. 2014. Pengaruh Prior Online Puchase Experience Terhadap Trust dan Online Repurchase Intention. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 16 (1), hal: 1-7
- Purwanti, Titi. 2016. Strategi Bertahan (Survival Strategy) Pedagang Awul-Awul Di Kecamatan Ungaran Kabupaten Semarang. Skripsi (SI). Semarang: Jurusan Sosiologi Antropologi Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Semarang.
- Rifqifai Pengaruh *E-Commerce* Terhadap Pelaku Bisnis Konvensional {<https://rifqifai.com/pengaruh-e-commerce-terhadap-pelaku-bisnis-konvensional/>} Diakses pada 27 September 2021

- Rizky, A. (2019). *Komunikasi antar Umat Beragama dalam perspektif Teori Agil Talcott Parsons di Sidoarjo* (Doctoral dissertation, UIN Sunan Ampel Surabaya). Jakarta: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu politik UIN Syarif Hidayatullah).
- Rizqi, Zannuar. 2019. Strategi dan kebijakan pemerintah DKI Jakarta dalam mengantisipasi perubahan pilihan konsumen dari toko konvensional ke toko *online*. BS thesis. Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Sadono, Sukirno. 1994. Pengantar Teori Ekonomi. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sharfina, Z. 2021. Strategi Adaptasi Pedagang Kaki Lima Menghadapi Pandemi *Covid-19* (Doctoral dissertation, Universitas Gadjah Mada).
- Soehartono, Irawan. 2011. Metode Penelitian Sosial: Suatu Teknik Penelitian Bidang Kesejahteraan Sosial dan Ilmu Sosial Lainnya, Cetakan VIII. Bandung: Rosda.
- Sugiyono. 2018. Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif R&D. Yogyakarta: Alfabeta
- Yogi, D. A., Nurhadi, N., & Rahman, A. (2018). Strategi Adaptasi Ojek Konvensional dalam Merespon Adanya Ojek Online di Kota Surakarta. *Equilibrium: Jurnal Pendidikan*, 6(2), 125-132.
- Zamri, R. U. Strategi adaptasi pedagang pasar tradisional: Studi Pada Pedagang Pasar Cisalak Kota Depok (Bachelor's thesis,