



Tantangan dan Strategi Adaptasi Pedagang Pakaian Pasar Sentral Gorontalo di Era Persaingan *E-Commerce*

Junita Selviani Mintje^{1*}, Sri Arendra Husain², Irfansyah Lasimpala³, Ferawati Obi⁴, Nur Fadilatul S. Kadir⁵, Juandra Mamonto⁶, Sri Ayu Tahir⁷, Viona Putri Rahmatiah Tuela Ibrahim⁸, Putri Intan Aguli⁹, Rayyan Tine¹⁰, Siti Salwa Sofiyah Liputo¹¹, Zaskia Safarani Arkani¹²

Program Studi Ekonomi Pembangunan, Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Negeri Gorontalo^{1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12}

*Email Korespodensi: junitaselviani@gmail.com

Diterima: 15-12-2025 | Disetujui: 25-12-2025 | Diterbitkan: 27-12-2025

ABSTRACT

The rise of e-commerce has led to significant changes in the way people purchase goods and increased competition for conventional traders, including clothing vendors at Gorontalo Central Market. This study aims to examine the challenges faced by these traders and develop strategies for adapting to digital competition. This study used descriptive qualitative methods, collecting data through interviews, direct observation, and documentation. The results indicate that traders face several challenges, such as a decreasing number of buyers, price competition with e-commerce platforms, changing consumer preferences toward online shopping, and a lack of knowledge about digital technology. To address these challenges, traders employ various adaptive strategies, such as improving service quality, building better relationships with customers, utilizing social media for advertising and product sales, expanding the range of goods sold, and adjusting product prices. The findings of this study indicate that increasing digital adaptability and business innovation are crucial for the survival of traditional market traders in the face of economic changes that are increasingly dependent on technology.

Keywords: clothing vendors, Gorontalo Central Market, e-commerce, adaptation, qualitative.

ABSTRAK

Meningkatnya e-commerce telah menyebabkan perubahan besar dalam cara masyarakat membeli barang dan memperbesar persaingan bagi para pedagang konvensional, termasuk para pedagang pakaian di Pasar Sentral Gorontalo. Penelitian ini bertujuan untuk melihat tantangan yang dihadapi para pedagang serta mengembangkan strategi yang bisa digunakan untuk beradaptasi dalam menghadapi persaingan di dunia digital. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan cara mengumpulkan data melalui wawancara, pengamatan langsung, dan dokumentasi. Hasil menunjukkan bahwa para pedagang menghadapi beberapa tantangan, seperti jumlah pembeli yang berkurang, persaingan dalam hal harga dengan platform e-commerce, perubahan selera konsumen yang lebih suka belanja secara online, serta kurangnya pengetahuan tentang teknologi digital. Untuk mengatasi hal tersebut, para pedagang menggunakan berbagai strategi adaptif, seperti meningkatkan kualitas pelayanan, membangun hubungan lebih baik dengan pelanggan, memanfaatkan media sosial untuk iklan dan menjual produk, memperluas jenis barang yang dijual, serta menyesuaikan harga produk. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa peningkatan kemampuan adaptasi digital dan inovasi dalam usaha sangat penting bagi kelangsungan hidup para pedagang pasar tradisional dalam menghadapi perubahan ekonomi yang semakin bergantung pada teknologi.

Kata kunci: pedagang pakaian, Pasar Sentral Gorontalo, e-commerce, adaptasi, kualitatif.

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Junita Selviani Mintje, Siti Salwa Sofiyah Liputo, Rayyan Tine, Putri Intan Aguli, Viona Putri Rahmatiah Tuela Ibrahim, Sri Ayu Tahir, Juandra Mamonto, Nur Fadilatul S. Kadir, Ferawati Obi, Irfansyah Lasimpala, Sri Arendra Husain, & Zaskia Safarani Arkani. (2025). Tantangan dan Strategi Adaptasi Pedagang Pakaian Pasar Sentral Gorontalo di Era Persaingan E-Commerce. *Indonesia Economic Journal*, 1(2), 3308-3314. <https://doi.org/10.63822/pywnxf15>

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital dalam sepuluh tahun terakhir telah memberikan perubahan besar dalam cara masyarakat membeli barang dan bertransaksi di Indonesia.

Kemudahan akses, penghematan waktu, dan berbagai pilihan yang ditawarkan oleh platform e-commerce membuat orang semakin terbiasa berbelanja secara daring. Akibatnya, pasar tradisional mulai menghadapi persaingan yang semakin ketat. Hal ini juga dirasakan oleh para pedagang pakaian di Pasar Sentral Gorontalo, yang merupakan pusat kegiatan ekonomi masyarakat dan sebelumnya mengandalkan transaksi langsung serta hubungan personal dengan pembeli. Perubahan selera pembeli yang semakin mengutamakan belanja online, ketidakseimbangan harga, serta keterbatasan penggunaan teknologi menjadi hambatan yang nyata bagi pedagang dalam mempertahankan usaha mereka.

Situasi ini memunculkan pertanyaan tentang cara pedagang pakaian di Pasar Sentral Gorontalo menghadapi perubahan pasar yang terus meningkat.

Berdasarkan fenomena ini, penelitian ini merumuskan masalah sebagai berikut: (1) apa tantangan yang dihadapi pedagang pakaian di Pasar Sentral Gorontalo akibat pesatnya persaingan dari e-commerce, dan (2) strategi apa yang dilakukan pedagang untuk tetap dapat bersaing.

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, tujuan penelitian ini adalah: (1) mengidentifikasi dan menganalisis tantangan utama yang dihadapi pedagang pakaian di Pasar Sentral Gorontalo, serta (2) menjelaskan strategi adaptasi yang mereka gunakan dalam menghadapi persaingan dari e-commerce.

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan manfaat teoretis untuk memperkuat studi mengenai adaptasi pedagang pasar tradisional di masa digital, serta manfaat praktis bagi pemerintah setempat, pengelola pasar, dan pedagang dalam menyusun kebijakan dan praktik yang dapat mendukung kelangsungan usaha lokal.

Dalam tinjauan pustaka yang singkat, beberapa penelitian sebelumnya menyoroti dampak e-commerce terhadap pasar tradisional, seperti penurunan jumlah pembeli, perubahan perilaku konsumen, dan kebutuhan adaptasi melalui digitalisasi.

Namun, penelitian yang berkaitan dengan konteks lokal Pasar Sentral Gorontalo masih terbatas, terutama dalam mengamati strategi adaptasi yang muncul secara nyata dari pengalaman pedagang. Kekosongan ini memperkuat pentingnya studi yang fokus pada pengalaman dan respons pedagang di daerah tersebut.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan tujuan memahami lebih dalam pengalaman, tantangan, serta strategi yang digunakan oleh para pedagang pakaian di Pasar Sentral Gorontalo dalam menghadapi persaingan dari bisnis e-commerce.

Pendekatan ini dipilih karena mampu menggali perspektif para pelaku usaha secara langsung dan memberikan pemahaman yang lebih kontekstual terhadap fenomena yang diteliti.

Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif, yaitu penelitian yang fokus pada menjelaskan dan menganalisis fenomena secara mendalam berdasarkan data naratif yang diperoleh dari lapangan.

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Pasar Sentral Gorontalo, yang merupakan pusat perdagangan utama di Kota Gorontalo dan memiliki banyak pedagang pakaian.

Informan Penelitian

Informan dipilih menggunakan teknik purposive sampling dengan kriteria sebagai berikut:

- Pedagang pakaian yang aktif berjualan di Pasar Sentral Gorontalo,
- Telah berjualan minimal selama dua tahun,
- Menghadapi dampak dari persaingan e-commerce,
- Bersedia memberikan informasi secara terbuka.

Jumlah informan berkisar antara 8 hingga 12 orang, termasuk pedagang, pengelola pasar, serta pihak terkait lainnya bila diperlukan.

Teknik Pengumpulan Data

Data dikumpulkan melalui tiga teknik utama, yaitu:

- Wawancara mendalam (in-depth interview): dilakukan secara tatap muka untuk menggali pengalaman, pandangan, serta strategi adaptasi para pedagang.
- Observasi langsung: mencatat kondisi lapak, pola interaksi antara pedagang dan konsumen, serta bentuk adaptasi yang dapat dilihat secara nyata.
- Dokumentasi: mengumpulkan foto lapangan, catatan pasar, atau dokumen pendukung lainnya.

Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan model interaktif yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman, yang terdiri dari tiga tahap:

- Reduksi data: memilih, merangkum, serta memfokuskan data sesuai dengan tema penelitian yaitu tantangan dan strategi adaptasi.
- Penyajian data: menampilkan data dalam bentuk narasi yang terstruktur.
- Penarikan kesimpulan: menghasilkan interpretasi dan temuan berdasarkan pola serta hubungan antar data.

Keabsahan Data

Keabsahan data diperkuat dengan teknik:

- Triangulasi sumber: membandingkan informasi dari berbagai informan.
- Triangulasi teknik: membandingkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi.
- Member check: mengonfirmasi kembali hasil wawancara kepada informan agar sesuai dengan pengalaman dan maksud mereka.

Prosedur Penelitian

Tahapan penelitian dilakukan secara bertahap, yaitu:

- Persiapan: menyusun instrumen penelitian serta memperoleh izin untuk melakukan penelitian di lapangan.
- Pengumpulan data di Pasar Sentral Gorontalo.

- c. Analisis data secara bersamaan.
- d. Penyusunan laporan hasil penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil pembahasan menunjukkan bahwa persaingan di dunia e-commerce memberikan tekanan besar terhadap usaha penjual pakaian di Pasar Sentral Gorontalo. Masalah yang dihadapi tidak hanya terkait soal uang, tetapi juga soal sosial dan teknologi, terutama karena perubahan cara belanja masyarakat dan kemampuan para penjual dalam beradaptasi terbatas.

Namun, para penjual tetap mampu bertahan dengan menerapkan strategi adaptasi yang sederhana dan sesuai dengan kondisi di lapangan.

Cara adaptasi ini tidak menggantikan sistem pasar tradisional, melainkan mencoba menyesuaikan diri agar tetap bisa bertahan di tengah perubahan pasar.

Kesimpulan dari hasil ini menunjukkan bahwa keberlanjutan usaha penjual pakaian di Pasar Sentral Gorontalo bergantung pada kemampuan mereka menggabungkan kelebihan pasar tradisional, seperti hubungan sosial yang dekat dan layanan yang fleksibel, dengan memanfaatkan teknologi secara perlahan.

Untuk itu, diperlukan dukungan kebijakan dan bantuan pendampingan agar para penjual tetap bisa eksis dalam era persaingan yang semakin ketat.

Hasil

Melalui wawancara yang dalam dan pengamatan terhadap para pedagang pakaian di Pasar Sentral Gorontalo, penelitian ini menemukan beberapa temuan penting mengenai tantangan dan cara adaptasi yang mereka lakukan dalam menghadapi persaingan dari dunia e-commerce.

Pertama, pedagang mengalami penurunan jumlah pengunjung pasar secara signifikan.

Banyak informan menyatakan bahwa sekarang banyak konsumen lebih suka belanja secara online karena lebih praktis, lebih mudah diakses, dan ada banyak promo yang ditawarkan.

Kedua, ada ketimpangan dalam persaingan harga antara pedagang pasar tradisional dan penjual online.

Pedagang merasa kesulitan menandingi harga produk di e-commerce karena modal yang terbatas, biaya operasional yang tinggi, serta ketergantungan pada pemasok lokal.

Ketiga, hasil penelitian menunjukkan bahwa banyak pedagang masih kurang memahami cara menggunakan marketplace dengan baik.

Meskipun beberapa telah memanfaatkan media sosial secara sederhana, sebagian besar belum bisa memanfaatkan alat digital secara optimal.

Keempat, para pedagang menghadapi perubahan dalam pola dan selera konsumen, terutama terkait tren fashion yang terus berubah.

Hal ini membuat mereka kesulitan dalam menyesuaikan stok barang secara tepat waktu.

Namun, dalam penelitian ini juga ditemukan beberapa strategi adaptasi yang dilakukan pedagang, seperti memanfaatkan media sosial untuk iklan, menjaga hubungan baik dengan pelanggan, menyesuaikan jenis produk yang dijual, serta berdiskusi dengan pemasok untuk mendapatkan harga yang lebih baik.

Pembahasan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa masalah yang dihadapi para pedagang pakaian di Pasar Sentral Gorontalo merupakan akibat langsung dari perkembangan e-commerce yang mengubah cara kerja dan bentuk pasar.

Penurunan jumlah orang yang datang ke pasar sesuai dengan teori perubahan cara belanja konsumen, di mana kemajuan teknologi membuat orang lebih memilih belanja secara online dibandingkan langsung ke toko.

Ketidakseimbangan dalam hal harga menunjukkan bahwa pedagang pasar tradisional berada dalam posisi yang tidak kuat dalam persaingan pasar modern.

Hal ini sesuai dengan teori daya tawar perusahaan yang menunjukkan bahwa para pedagang kecil cenderung memiliki daya tawar yang lebih lemah dibandingkan perusahaan besar yang menggunakan sistem perdagangan digital.

Keterbatasan kemampuan pedagang dalam menggunakan teknologi memperkuat temuan penelitian sebelumnya bahwa proses transformasi digital di sektor UMKM masih menghadapi hambatan dalam hal sumber daya manusia.

kondisi ini membuat adaptasi yang dilakukan masih terbatas dan belum optimal.

Namun, strategi adaptasi yang ditemukan menunjukkan bahwa pedagang tidak sepenuhnya tertinggal.

Mereka memanfaatkan media sosial dan memperkuat hubungan pribadi, yang mencerminkan bentuk adaptasi yang sesuai dengan sifat pasar tradisional. hal ini sesuai dengan konsep pemasaran berbasis hubungan yang menekankan pentingnya hubungan emosional dan kepercayaan untuk mempertahankan pelanggan setia.

Dengan demikian, pembahasan ini menunjukkan bahwa adaptasi pedagang pasar tradisional tidak selalu berupa transformasi digital secara penuh, melainkan gabungan antara penggunaan teknologi sederhana dan penguatan nilai lokal.

KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa para pedagang pakaian di Pasar Sentral Gorontalo menghadapi berbagai tantangan yang cukup rumit di masa kini, terutama karena munculnya persaingan dari toko online.

Beberapa tantangan utama yang dihadapi meliputi menurunnya jumlah pengunjung pasar, ketidakseimbangan harga antara pasar tradisional dan toko daring, keterbatasan kemampuan dalam menggunakan teknologi digital, serta perubahan selera dan kebiasaan belanja masyarakat. Kondisi ini membuat para pedagang pasar tradisional berada dalam posisi yang rentan, jika tidak melakukan adaptasi yang tepat.

Namun, hasil penelitian juga menunjukkan bahwa para pedagang tidak sepenuhnya pasif terhadap perubahan lingkungan bisnis.

Mereka telah melakukan berbagai upaya untuk beradaptasi, seperti memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan dan menjual produk, memperkuat hubungan langsung dengan pelanggan, menyesuaikan jenis dan variasi produk sesuai tren pasar, serta bekerja sama dengan pemasok untuk mendapatkan harga yang lebih baik. Upaya-upaya tersebut menunjukkan kombinasi antara adaptasi sederhana dalam hal teknologi dan mempertahankan keunggulan pasar tradisional.

Secara keseluruhan, penelitian ini menegaskan bahwa kelangsungan hidup para pedagang pakaian di Pasar Sentral Gorontalo sangat bergantung pada kemampuan mereka untuk merespons perubahan di sekitar secara adaptif.

Temuan ini memberikan gambaran penting tentang dinamika pasar tradisional di tengah perkembangan e-commerce, serta menjadi dasar dalam menyusun kebijakan dan program pendampingan yang dapat meningkatkan daya saing para pedagang pasar tradisional.

DAFTAR PUSTAKA

- Nusu, F. (2025). Strategi penjualan dalam meningkatkan pendapatan pedagang pakaian di Pasar Sentral Kota Gorontalo. *Ideas Publishing Journal*, 3(1), 45–56.
- Hasan, M. (2025). Analisis kelayakan usaha pedagang Pasar Sentral Kota Gorontalo. *Jurnal Studi Ekonomi dan Pembangunan*, 8(1), 22–34.
- Sune, R. P., Canon, S., & Payu, B. R. (2024). Efektivitas revitalisasi Pasar Sentral dan dampaknya terhadap pendapatan pedagang di Kota Gorontalo. *JIEP: Jurnal Ilmu Ekonomi dan Pembangunan*, 7(2), 592–612.
- Hafid, E. C. P. (2025). Dampak revitalisasi pasar terhadap pendapatan pedagang di Pasar Sentral Kota Gorontalo. *YUME Journal*, 6(1), 101–112.
- Liputan6.com. (2025, February 17). Pasar Sentral Kota Gorontalo sepi, pedagang menjerit. *Liputan6*.