

## Strategi Bertahan Pedagang Tradisional Menghadapi Persaingan Pasar Modern

Zainul Haqqil Marom<sup>1\*</sup>, Fendi Irawan<sup>2</sup>, Bayu Samudra<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Program Studi Ekonomi, Universitas Nurul Jadid

<sup>2</sup> Program Studi Ekonomi, Universitas Nurul Jadid

<sup>3</sup> Program Studi Ekonomi, Universitas Nurul Jadid

[haqqilmarom50@gmail.com](mailto:haqqilmarom50@gmail.com), [fendia8615@gmail.com](mailto:fendia8615@gmail.com), [bayurifan114@gmail.com](mailto:bayurifan114@gmail.com)

### Abstrak

Perkembangan pasar modern yang semakin pesat telah meningkatkan persaingan dengan pasar tradisional dan memengaruhi keberlangsungan usaha pedagang. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak keberadaan pasar modern terhadap pedagang pasar tradisional, mengidentifikasi strategi yang digunakan pedagang untuk mempertahankan usahanya, serta mengetahui dampak dari strategi tersebut terhadap keberlangsungan usaha. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi terhadap empat pedagang Toko Madura di Jabung Candi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan pasar modern menyebabkan penurunan jumlah pembeli dan pendapatan pedagang akibat perubahan preferensi konsumen. Untuk menghadapi kondisi tersebut, pedagang menerapkan berbagai strategi, seperti menjaga kualitas produk, memberikan pelayanan yang ramah, menawarkan harga yang fleksibel melalui sistem tawar-menawar, memanfaatkan pembayaran digital dan media sosial, serta menyediakan layanan operasional selama 24 jam. Strategi tersebut mampu mempertahankan loyalitas pelanggan dan mendukung keberlangsungan usaha, meskipun masih menghadapi kendala berupa keterbatasan modal, fasilitas, dan perubahan perilaku konsumen. Penelitian ini diharapkan menjadi bahan pertimbangan bagi pemerintah dan pengelola pasar dalam merumuskan kebijakan pengembangan pasar tradisional.

**Kata Kunci:** Pasar Tradisional, Pasar Modern, Strategi Bertahan, Pedagang, Persaingan usaha, Penelitian Kualitatif.

### PENDAHULUAN

Perkembangan pasar modern di Indonesia mengalami peningkatan yang sangat pesat dalam beberapa tahun terakhir. Kehadiran minimarket, supermarket, dan berbagai bentuk ritel modern tidak hanya berkembang di wilayah perkotaan, tetapi juga telah menjangkau daerah pedesaan. Kondisi tersebut mendorong perubahan perilaku masyarakat dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Konsumen cenderung memilih pasar modern karena menawarkan kenyamanan, kebersihan, harga yang pasti, serta kemudahan transaksi melalui pemanfaatan teknologi digital. Perubahan tersebut berdampak pada menurunnya jumlah pembeli dan pendapatan pedagang pasar tradisional sehingga keberlangsungan usaha mereka semakin menghadapi tantangan. Meskipun demikian, pasar tradisional masih memiliki keunggulan berupa hubungan sosial yang erat antara pedagang dan pembeli, fleksibilitas harga melalui proses tawar-menawar, serta penyediaan produk yang relatif lebih segar sehingga tetap menjadi pilihan sebagian masyarakat (Utami, 2021; Budiarti, 2025; Faturochman et al., 2025).

Persaingan yang semakin ketat menuntut pedagang pasar tradisional untuk mampu beradaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis. Berbagai strategi dilakukan untuk mempertahankan usaha, seperti menjaga kualitas barang dagangan, memberikan pelayanan yang ramah, menetapkan harga yang kompetitif, memanfaatkan pembayaran digital, serta menggunakan media sosial sebagai sarana promosi. Selain upaya yang dilakukan pedagang, dukungan pemerintah melalui revitalisasi pasar, peningkatan fasilitas, serta pembinaan terhadap pelaku usaha juga diperlukan agar pasar tradisional tetap mampu bersaing dengan pasar modern. Oleh karena itu, strategi bertahan pedagang pasar tradisional menjadi fenomena yang penting untuk dikaji karena tidak hanya berkaitan dengan aspek ekonomi, tetapi juga menyangkut keberlangsungan ekonomi kerakyatan dan fungsi sosial pasar tradisional di tengah arus modernisasi perdagangan.

Penelitian mengenai strategi bertahan pedagang pasar tradisional telah banyak dilakukan. Utami (2021) menjelaskan bahwa kedekatan hubungan antara pedagang dan konsumen merupakan kekuatan utama pasar tradisional dalam mempertahankan loyalitas pelanggan. Cahyaningsih (2024) menemukan bahwa keberadaan ritel modern menyebabkan penurunan pendapatan pedagang pasar tradisional akibat berkurangnya jumlah pembeli. Faturochman et al. (2025) menunjukkan bahwa pedagang mampu bertahan melalui strategi menjaga kualitas produk, meningkatkan pelayanan, dan memperkuat hubungan dengan pelanggan. Mubarak et al. (2025) mengungkapkan bahwa modal sosial serta kemampuan beradaptasi menjadi faktor penting dalam mempertahankan usaha pedagang di era digital. Selanjutnya, Rifai (2026) menyatakan bahwa pemanfaatan teknologi digital dan *e-commerce* dapat membantu pedagang meningkatkan daya saing, meskipun implementasinya masih menghadapi berbagai keterbatasan.

Meskipun penelitian-penelitian tersebut telah menjelaskan berbagai strategi bertahan pedagang pasar tradisional, sebagian besar masih berfokus pada dampak pasar modern, pemanfaatan teknologi digital, atau strategi adaptasi secara umum.

Penelitian terdahulu juga belum banyak menggambarkan secara mendalam pengalaman pedagang pada tingkat usaha kecil dalam menghadapi persaingan pasar modern di lingkungan lokal. Oleh karena itu, penelitian ini memiliki fokus yang berbeda, yaitu menggali secara mendalam strategi bertahan pedagang Toko Madura di Jabung Candi dalam menghadapi persaingan dengan pasar modern melalui pendekatan deskriptif kualitatif. Pendekatan tersebut diharapkan mampu memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai pengalaman pedagang, faktor pendukung, kendala yang dihadapi, serta berbagai bentuk adaptasi yang dilakukan dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dampak keberadaan pasar modern terhadap pedagang Toko Madura di Jabung Candi, mengidentifikasi berbagai strategi yang diterapkan pedagang dalam mempertahankan usahanya, serta mendeskripsikan dampak dari strategi tersebut terhadap keberlangsungan usaha. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan kajian mengenai strategi bertahan usaha mikro, menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya, serta menjadi bahan pertimbangan bagi pemerintah dan pengelola pasar dalam merumuskan kebijakan yang mendukung keberlanjutan pasar tradisional di tengah perkembangan pasar modern.

## METODE

### Tahapan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Pendekatan ini dipilih karena penelitian berfokus pada pemahaman secara mendalam mengenai strategi bertahan pedagang Toko Madura dalam menghadapi persaingan dengan pasar modern. Melalui pendekatan deskriptif kualitatif, penelitian ini berupaya menggali pengalaman, pandangan, serta berbagai strategi yang diterapkan pedagang untuk mempertahankan keberlangsungan usahanya. Pendekatan ini digunakan agar peneliti memperoleh gambaran yang komprehensif mengenai dampak keberadaan pasar modern terhadap pedagang serta bentuk adaptasi yang dilakukan dalam menghadapi persaingan usaha.

#### 1. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada bulan Juni sampai Juli 2026 di Toko Madura, Jabung Candi. Pemilihan lokasi penelitian didasarkan pada adanya persaingan antara Toko Madura dengan pasar modern yang memengaruhi aktivitas perdagangan dan keberlangsungan usaha pedagang.

#### 2. Informan Penelitian

Informan dalam penelitian ini adalah pedagang Toko Madura yang secara langsung menghadapi persaingan dengan pasar modern. Pemilihan informan dilakukan secara **purposive**, yaitu memilih informan yang dianggap mampu memberikan informasi sesuai dengan tujuan penelitian. Informan yang terlibat dalam penelitian ini berjumlah empat orang pedagang Toko Madura yang memiliki pengalaman dalam menjalankan usaha dan menghadapi perubahan perilaku konsumen akibat berkembangnya pasar modern.

#### 3. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder.

##### 1. Data Primer

Data primer diperoleh secara langsung melalui wawancara dengan pedagang Toko Madura. Data ini digunakan untuk mengetahui dampak keberadaan pasar modern, strategi bertahan yang diterapkan pedagang, serta kendala yang dihadapi dalam mempertahankan usahanya.

##### 2. Data Sekunder

Data sekunder diperoleh dari jurnal ilmiah, buku, artikel penelitian, dan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan pasar tradisional, pasar modern, strategi bertahan pedagang, serta persaingan usaha. Data ini digunakan sebagai pendukung dalam proses analisis penelitian.

#### 4. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan menggunakan triangulasi teknik agar data yang diperoleh lebih lengkap dan sesuai dengan fokus penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan meliputi:

##### 1. Wawancara

Wawancara dilakukan secara langsung kepada pedagang Toko Madura untuk memperoleh informasi mengenai dampak pasar modern, strategi bertahan yang diterapkan, serta berbagai kendala yang dihadapi dalam menjalankan usaha.

##### 2. Observasi

Observasi dilakukan dengan mengamati secara langsung aktivitas perdagangan, kondisi usaha, serta interaksi antara pedagang dan konsumen di Toko Madura.

##### 3. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan foto kegiatan, catatan lapangan, dan dokumen pendukung yang berkaitan dengan penelitian.

#### 5. Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan sejak proses pengumpulan data berlangsung hingga penelitian selesai. Teknik analisis data yang digunakan mengacu pada model Miles dan Huberman yang terdiri atas tiga tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

**Tabel 1. Tahapan Analisis Data**

| Tahapan      | Kegiatan                                                                                                                  |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Reduksi Data | Menyeleksi, mengelompokkan, dan menyederhanakan data hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi sesuai fokus penelitian. |

|                      |                                                                                                                                |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Penyajian Data       | Menyajikan data dalam bentuk uraian deskriptif sehingga memudahkan proses analisis dan penarikan makna.                        |
| Penarikan Kesimpulan | Menginterpretasikan data untuk menemukan makna, pola, dan strategi bertahan pedagang dalam menghadapi persaingan pasar modern. |

Pada tahap reduksi data, informasi yang relevan dengan strategi bertahan pedagang Toko Madura dipertahankan, sedangkan data yang tidak berkaitan dengan fokus penelitian tidak digunakan. Selanjutnya, data disajikan dalam bentuk uraian deskriptif berdasarkan tema-tema penelitian. Tahap terakhir dilakukan dengan menarik kesimpulan berdasarkan pola, hubungan, dan makna yang ditemukan dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi.

#### 6. Uji Keabsahan Data

Keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber. Triangulasi sumber dilakukan dengan membandingkan informasi yang diperoleh dari beberapa informan, hasil observasi, dan dokumentasi untuk melihat konsistensi data yang diperoleh. Teknik ini digunakan untuk memastikan bahwa data yang dihasilkan mampu menggambarkan kondisi yang sebenarnya sesuai dengan fokus penelitian mengenai strategi bertahan pedagang Toko Madura dalam menghadapi persaingan dengan pasar modern.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Dampak Keberadaan Pasar Modern terhadap Pedagang Toko Madura

Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan pasar modern memberikan dampak terhadap aktivitas usaha pedagang Toko Madura di Jabung Candi. Dampak yang paling dirasakan adalah berkurangnya jumlah pembeli karena sebagian masyarakat beralih berbelanja ke pasar modern yang menawarkan fasilitas lebih nyaman, harga yang jelas, serta sistem pembayaran digital. Kondisi tersebut menyebabkan penurunan pendapatan pedagang, terutama pada produk yang juga tersedia di pasar modern. Meskipun demikian, sebagian pelanggan tetap memilih berbelanja di Toko Madura karena lokasi yang dekat, pelayanan yang lebih akrab, serta adanya fleksibilitas dalam transaksi. Temuan ini menunjukkan bahwa persaingan tidak hanya dipengaruhi oleh harga, tetapi juga oleh perubahan perilaku konsumen dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari.

### 2. Strategi Bertahan Pedagang Toko Madura

Berdasarkan hasil wawancara, pedagang Toko Madura menerapkan berbagai strategi untuk mempertahankan usahanya. Strategi yang dilakukan antara lain menjaga kualitas barang yang dijual, memberikan pelayanan yang ramah kepada pelanggan, menyediakan produk sesuai kebutuhan masyarakat, serta mempertahankan harga yang kompetitif. Selain itu, pedagang juga mulai memanfaatkan pembayaran digital dan media sosial sebagai sarana promosi agar dapat mengikuti perkembangan teknologi. Beberapa pedagang menerapkan jam operasional yang lebih panjang sehingga kebutuhan konsumen dapat terpenuhi setiap saat. Strategi tersebut dilakukan sebagai bentuk adaptasi terhadap meningkatnya persaingan dengan pasar modern.

### 3. Dampak Strategi terhadap Keberlangsungan Usaha

Strategi yang diterapkan memberikan dampak positif terhadap keberlangsungan usaha pedagang Toko Madura. Meskipun jumlah pembeli mengalami penurunan dibandingkan sebelum berkembangnya pasar modern, penerapan pelayanan yang baik, kualitas produk yang terjaga, serta kemudahan transaksi mampu mempertahankan pelanggan tetap. Hubungan yang baik antara pedagang dan pelanggan menjadi salah satu faktor penting dalam menjaga loyalitas konsumen. Namun demikian, pedagang masih menghadapi beberapa kendala, seperti keterbatasan modal usaha, meningkatnya persaingan harga, dan perubahan pola belanja masyarakat yang semakin memilih pasar modern.

### 4. Pembahasan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan pasar modern memberikan tantangan bagi pedagang Toko Madura, terutama dalam mempertahankan jumlah pelanggan dan pendapatan usaha. Kondisi tersebut sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa perkembangan pasar modern memengaruhi daya saing pasar tradisional melalui perubahan preferensi konsumen terhadap kenyamanan, fasilitas, dan kemudahan berbelanja. Meskipun demikian, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang Toko Madura masih mampu mempertahankan usahanya melalui strategi pelayanan yang ramah, menjaga kualitas produk, memberikan harga yang kompetitif, serta membangun hubungan sosial dengan pelanggan.

Temuan penelitian juga menunjukkan bahwa kemampuan pedagang dalam beradaptasi menjadi faktor penting dalam mempertahankan keberlangsungan usaha. Pemanfaatan pembayaran digital, media sosial, serta penyesuaian jam operasional merupakan bentuk adaptasi terhadap perubahan perilaku konsumen di era modern. Selain meningkatkan daya saing, strategi tersebut mampu mempertahankan loyalitas pelanggan sehingga usaha tetap dapat berjalan meskipun menghadapi persaingan yang semakin ketat.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa keberhasilan pedagang Toko Madura dalam menghadapi persaingan pasar modern tidak hanya ditentukan oleh aspek ekonomi, tetapi juga dipengaruhi oleh kualitas pelayanan, kedekatan hubungan dengan pelanggan, kemampuan beradaptasi terhadap perkembangan teknologi, serta konsistensi dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Oleh karena itu, strategi bertahan yang dilakukan pedagang perlu terus dikembangkan agar mampu meningkatkan daya saing dan menjaga keberlangsungan usaha di masa mendatang.

### KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa keberadaan pasar modern memberikan dampak terhadap usaha pedagang Toko Madura di Jabung Candi, terutama berupa berkurangnya jumlah pembeli dan menurunnya pendapatan akibat perubahan perilaku konsumen dalam memilih tempat berbelanja. Kondisi tersebut mendorong pedagang untuk melakukan berbagai bentuk adaptasi agar usahanya tetap dapat bertahan di tengah persaingan yang semakin ketat. Strategi yang diterapkan meliputi menjaga kualitas produk, memberikan pelayanan yang ramah, menawarkan harga yang kompetitif, memanfaatkan pembayaran digital, menggunakan media sosial sebagai sarana promosi, serta menyesuaikan jam operasional sesuai kebutuhan pelanggan.

Penerapan berbagai strategi tersebut memberikan dampak positif terhadap keberlangsungan usaha pedagang karena mampu mempertahankan pelanggan tetap dan meningkatkan daya saing usaha. Selain itu, hubungan yang baik antara pedagang dan pelanggan menjadi salah satu keunggulan yang tidak dimiliki sepenuhnya oleh pasar modern. Oleh karena itu, kemampuan pedagang dalam beradaptasi dengan perkembangan teknologi, perubahan perilaku konsumen, serta menjaga kualitas pelayanan menjadi faktor penting dalam mempertahankan keberlangsungan usaha. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pedagang, pemerintah, dan peneliti selanjutnya dalam upaya mengembangkan strategi yang mendukung keberlanjutan pasar tradisional di tengah perkembangan pasar modern.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik. Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, masukan, dan bimbingan selama proses penelitian. Ucapan terima kasih disampaikan kepada seluruh informan, yaitu para pedagang Toko Madura di Jabung Candi, yang telah bersedia meluangkan waktu dan memberikan informasi sehingga penelitian ini dapat terlaksana. Selain itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada keluarga, teman, serta semua pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan, dan motivasi selama proses penyusunan penelitian ini.

### DAFTAR PUSTAKA

- Afdilla, N. P., & Fatmala, A. N. P. (2026). *Revitalization strategy of Pasar Pagi through the relocation of traders to Segiri Grosir Market, Samarinda*. Public Policy Journal.
- Budiarti, W. (2025). *Dampak keberadaan pasar modern terhadap pedagang pasar tradisional di Kota Balikpapan*. Develop.
- Cahyaningsih, C. (2024). *Dampak keberadaan ritel modern terhadap pendapatan pedagang pasar tradisional (Studi kasus Pasar Warungasem Kabupaten Batang, Jawa Tengah)*. UIN Gusdur Pekalongan.
- Faturochman, F., Saputra, N. R., Raditian, R., & Panorama, M. (2025). *Strategi adaptasi pedagang pasar tradisional terhadap persaingan dengan pasar modern di Kota Palembang*. Value.
- Halimatussakdiah, S. E. Z. (2025). *Revitalisasi pasar tradisional: Strategi pemasaran di era digital*.
- Kusuma, A. W., & Putra, M. (2024). *Dinamika usaha mikro dalam menghadapi persaingan pasar lokal: Studi pada pedagang pasar tradisional*. Journal Central Publisher.
- Maylin, P. (2025). *Usaha mikro dalam menghadapi persaingan perdagangan modern: Studi perilaku pedagang pasar Stan Maguwaharjo dalam menghadapi persaingan ritail modern*. Universitas Islam Indonesia.
- Mubarak, M. Z., Wuryaningsih, T., & Masrukin, M. (2025). *Strategi bertahan pedagang pakaian pasar tradisional di era digital dalam teori strukturasi Anthony Giddens*. Jurnal Penelitian Inovatif.
- Reka, R. (2025). *Strategi manajemen kompetitif pasar tradisional dalam menghadapi persaingan dengan pasar modern: Studi kasus di Kota Piru Seram Bagian Barat*. Universitas Hasanuddin.
- Rifai, S. (2026). *Strategi adaptasi pedagang pasar tradisional dalam menghadapi persaingan dengan e-commerce (Studi kasus Pasar Seputih Surabaya Lampung Tengah)*. Metro University.
- Utami, B. (2021). *Strategi pedagang pasar tradisional menghadapi persaingan dengan retail modern di Kota Mojokerto*. Academia.edu.
- Winda, A. (2026). *Analisis strategi bertahan pedagang pasar tradisional dalam menggunakan e-commerce dan digital marketing (Studi pada pedagang pasar tradisional)*. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.