

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa kehadiran *e-commerce* telah membawa perubahan signifikan dalam pola perdagangan di Pasar Grosir Aur Kuning, Kota Bukittinggi. Sebelum adanya *e-commerce*, transaksi perdagangan didominasi oleh interaksi tatap muka antara pedagang dan pembeli di toko fisik. Namun, dengan berkembangnya teknologi dan meningkatnya penggunaan platform digital seperti *Shopee* dan *TikTok Shop*, para pedagang mulai beradaptasi dengan sistem perdagangan *online*. Transformasi ini tidak hanya mengubah metode jual beli tetapi juga berdampak pada sistem pembayaran, yang sebelumnya berbasis uang tunai kini mulai beralih ke transaksi digital melalui *m-banking* dan *e-wallet*.

Pedagang tetap mendapatkan kekuatan dalam beradaptasi di era *e-commerce* karena reputasi dan kepercayaan dari pelanggan lama hingga pedagang bisa mengikuti zaman dan menarik pelanggan baru. Selain itu perdagangan dengan metode *hybrid* di toko dan secara *online* juga menjadi kekuatan tersendiri untuk pedagang bisa eksis dan meningkatkan penjualan dan menjangkau pasar yang luas.

Adaptasi terhadap *e-commerce* juga menghadirkan tantangan bagi pedagang. Beberapa kendala yang dihadapi meliputi keterbatasan pemahaman teknologi, kesulitan dalam mengoptimalkan fitur digital seperti *live streaming*, serta meningkatnya persaingan dengan pedagang dari berbagai daerah. Selain itu,

perubahan pola interaksi dengan pelanggan juga menjadi tantangan tersendiri, di mana hubungan yang sebelumnya lebih personal kini beralih ke komunikasi virtual yang lebih formal dan berbasis ulasan digital.

Di sisi lain, kehadiran *e-commerce* juga membuka peluang besar bagi pedagang. Dengan jangkauan pasar yang lebih luas, pedagang kini dapat menjual produknya ke pelanggan di luar daerah tanpa harus bergantung pada kunjungan fisik ke toko. Biaya operasional juga menjadi lebih efisien, karena pemasaran dapat dilakukan melalui media sosial dan platform digital tanpa harus mengeluarkan biaya besar untuk promosi konvensional. Namun dengan peluang yang besar tentu pedagang juga mendapatkan ancaman seperti persaingan dengan toko besar, ketergantungan pada algoritma TikTok bahkan resiko pada keamanan data pedagang.

Dampak sosial dan budaya dari perubahan ini juga terasa di lingkungan perdagangan Pasar Aur Kuning. Berkurangnya interaksi langsung antara pedagang dan pelanggan mengubah cara membangun hubungan bisnis. Beberapa pedagang memilih untuk menerapkan model bisnis hybrid dengan tetap mempertahankan toko fisik sekaligus mengembangkan usaha secara *online*. Jadi transformasi perdagangan akibat *e-commerce* merupakan fenomena yang tidak dapat dihindari. Pedagang yang mampu beradaptasi dengan perkembangan ini akan memiliki peluang lebih besar untuk bertahan dan berkembang di era digital, sementara mereka yang tidak siap menghadapi perubahan berisiko mengalami penurunan daya saing dalam industri perdagangan modern.

B. Saran

1. Bagi Pedagang Pasar Grosir Aur Kuning

- a. Pedagang diharapkan lebih proaktif dalam memanfaatkan teknologi digital untuk meningkatkan daya saing. Pelatihan mengenai penggunaan platform *e-commerce*, strategi pemasaran *online*, dan manajemen transaksi digital sangat diperlukan agar mereka dapat beradaptasi dengan lebih baik.
- b. Penggunaan fitur-fitur digital seperti *live streaming*, promosi melalui media sosial, dan strategi diskon perlu lebih dioptimalkan untuk menarik pelanggan yang lebih luas.

2. Bagi Penelitian Selanjutnya

- a. Penelitian ini dapat dikembangkan lebih lanjut dengan memperluas jumlah informan dan melihat dampak *e-commerce* dalam jangka panjang terhadap stabilitas ekonomi pedagang tradisional.
- b. Studi lebih lanjut dapat meneliti efektivitas strategi digital yang paling berhasil diadaptasi oleh pedagang pasar tradisional serta faktor sosial budaya yang memengaruhi keberhasilan adaptasi ini.
- c. Perbandingan dengan pasar lain di Indonesia yang mengalami transformasi serupa dapat memberikan gambaran lebih luas mengenai pola perdagangan di era digital.