

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Sejarah berdirinya Pasar Sentra Antasari Banjarmasin

Pasar Sentra Antasari adalah salah satu pasar tradisional di Banjarmasin. Di pasar ini juga terdapat banyak agen yang menjadi pemasok bahan pokok di pasar-pasar tradisional lainnya. Pasar Sentra Antasari berlokasi di Jalan Pangeran Antasari Kelurahan Pekapuran Raya, Kecamatan Banjarmasin Tengah, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan kode pos 70234. Pesatnya perkembangan kota Banjarmasin dalam sektor ekonomi membuat aktivitas para pedagang pun meningkat, seiring dengan kenaikan daya beli masyarakat dalam berbelanja kebutuhan hidup.

Aktivitas perdagangan tradisional di kota ini pun berangsur bergerak menuju ke bentuk dengan cara yang makin maju. Dengan teknologi yang terus berkembang, serta tuntutan masyarakat dengan gaya hidup yang lebih modern, maka pemerintah daerah Tk. II Banjarmasin berinisiatif untuk meremajakan suatu kawasan niaga yang selama ini menjadi pusat perdagangan di Ibu kota Kalimantan Selatan. Peremajaan yang dimaksud adalah dengan penempatan pasar tradisional Pangeran Antasari kedalam bangunan baru dengan fasilitas modern di lokasi yang sama, dimana pedagang lama tetap diprioritaskan.

Dengan penerapan manajemen yang lebih maju serta kelengkapan fasilitas gedung baru, membuat nilai investasi toko/kios/los akan meningkat tiap tahun.

Hal tersebut membuat persaingan yang sehat sehingga pelayanan yang lebih baik dapat lebih dirasakan para pengunjung. Dengan makin banyak pengunjung, maka para pedagang akan bersama-sama meraih untung yang besar. Tidak saja dalam segi perancangan, namun juga dalam penghimpunan para pedagang oleh koperasi pedagang pasar (KOPPAS) berkat karya mau pun Badan Pengelolaan Pasar Sentra Antasari Banjarmasin, ditambah dengan dukungan kredit lunak dari BNI, membuat para pedagang kecil pun berkesempatan untuk berdagang bersama dalam nuansa modern dari peremajaan kawasan yang membanggakan ini.

Bentuk gedung Sentra Antasari Banjarmasin yang melebar dengan luas lahan 4,5 HA, berlantai 3, berisi 2927 unit seluruh dari kios/toko/warung di lantai 1 dan 2 dengan jumlah pedagang aktif 1271 unit dan jumlah pedagang non aktif 1656 unit, sampai pertokoan eksklusif di lantai 3, merupakan wahana yang luar biasa dalam menyediakan tempat bagi beragam kalangan pedagang di Banjarmasin.

Dari hasil wawancara dengan Bapak Abdul Aziz, SE selaku Kepala Pasar pada hari Senin tanggal 18 Maret 2024 pada jam 13.00 WITA bahwa Bapak Abdul Aziz, SE menyebutkan jumlah pedagang di Pasar Sentra Antasari Banjarmasin berjumlah kurang lebih 1271 pedagang. Adapun letak gedung Pasar Sentra Antasari Banjarmasin :

- a. Sebelah Timur berbatasan dengan Jalan Sampurna.
- b. Sebelah Barat berbatasan dengan Jalan Kolonel Sugiono
- c. Sebelah Utara berbatasan dengan Jalan Sejahtera
- d. Sebelah Selatan berbatasan dengan Jalan Pangeran Antasari.

2. Visi dan Misi

Adapun Visi dan Misi Pasar Sentra Antasari Banjarmasin adalah :

a. Visi

“Banjarmasin Barasih Wan Nyaman Lebih Bermartabat.”

b. Misi

“Meningkatkan daya saing usaha ekonomi lokal berbasis ilmu pengetahuan dan teknologi sarana distribusi perdagangan.”

3. Struktur Organisasi Pasar Sentra Antasari Banjarmasin

Tabel 4. 1 Data Kepala dan Anggota Dinas Pasar Sentra Antasari

NO	NAMA	JABATAN
1.	Abdul Aziz, SE	Kepala UPTDI
2.	Lidia Ariana, SEi	Kabag TU
3.	Rovy Robeirt	Staf
4.	Fuiji Rahman	Staf
5.	Soeidri	Kantib
6.	Fitriadi	Kantib
7.	Fauizan	Kantib
8.	Heiriyadi	Kantib
9.	Khairuidin	Kantib
10.	M.FaizalRizal	Kantib
11.	M.Saleih	Kantib
12.	H.A. Tarmiji	Kantib

Sumber: Tata Usaha Dinas Pasar Sentra Antasari Banjarmasin tahun,2024

4. Deskripsi Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil Wawancara yang dilakukan kepada Informan saat dilapangan secara jelas mengenai Analisis Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Sentra Antasari Terhadap Kehadirann *Marketplace* Shopee yang menjadi informan ialah pedagang dan pengunjung yang ada di Pasar Sentra Antasari

Banjarmasin sebanyak 12 orang pedagang dan 3 Pengunjung dan dapat diuraikan sebagai berikut:

a. Informan I

1) Identitas Informan

Nama : Radika Putri
Jenis Kelamin : Perempuan
Umur : 28 Tahun
Pendidikan Terakhir : SMP
Agama : Islam

2) Uraian Kasus

Berdasarkan wawancara pada hari Senin, 18 Maret 2024 dengan Ibu Radika Putri di pasar Sentra Antasari Banjarmasin. Informan I ini sudah berjualan 9 tahun lamanya, menurut Informan I dulu untuk omzet pendapatan penjualan tas ini tinggi untuk usaha tas, jadi Informan I memilih usaha ini, Informan I tidak pernah menggeluti usaha yang lain selain usaha tas ini, Informan I memaparkan bahwa setelah adanya *marketplace* Shopee Informan I mengalami penurunan pendapatan yang dulunya omzet penjualan berdagang perharinya bisa mencapai Rp. 2.000.000 setelah adanya *marketplace* Shopee hanya mendapatkan Rp. 300.000 perharinya bahkan Informan I sampai beberapa hari dagangan Informan I tidak laku. Informan I merasakan setelah adanya *marketplace* Shopee ini tingkat pendapatan Informan I mengalami penurunan yang sangat signifikan dan sangat merugikan para pedagang, Informan I berpendapat penjualan melalui *marketplace* Shopee ini kedepannya masih akan sangat meningkat tetapi Informan I tidak ada

perencanaan kedepannya untuk mengikuti perkembangan zaman dengan menjual dagangannya dan tetap akan berjualan secara *offline* di pasar Sentra Antasari Banjarmasin, Hal ini dikarenakan terkendala Informan I yang tidak bisa menggunakan *marketplace* Shopee. Adapun strategi yang Informan I terapkan dalam menawarkan produknya ialah dengan memberikan harga yang sesuai dengan kualitas produknya, Informan I juga tidak terlalu banyak untuk mengambil keuntungan dan juga Informan I menggunakan strategi promosi karena dengan cara memberikan diskon dan bonus produk agar para konsumen menjadi pelanggan tetap di toko Informan I.

Tabel 4. 2 Data Rata-Rata Pendapatan Perhari Informan I.

Tahun	Rata-Rata Pendapatan Perhari
2015	Rp. 2.000.000
2016	Rp. 1.900.000
2017	Rp. 1.700.000
2018	Rp. 1.600.000
2019	Rp. 1.200.000
2020	Rp. 800.000
2021	Rp. 700.000
2022	Rp. 600.000
2023	Rp. 500.000
2024	Rp. 300.000

Sumber: Hasil wawancara penulis, 2024

b. Informan II

1) Identitas Informan

Nama	: Abdul Aziz
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Umur	: 47 Tahun
Pendidikan Terakhir	: SMP
Agama	: Islam
Jenis Usaha	: Pedagang Tas

2) Uraian Kasus

Berdasarkan wawancara pada hari Senin, 18 Maret 2024 dengan Bapak Abdul Aziz di Pasar Sentra Antasari Banjarmasin. Informan II sudah berjualan 20 tahun lamanya, Informan II memaparkan bahwa setelah adanya *marketplace* Shopee Informan II mengalami penurunan pendapatan yang dulunya omzet penjualan perharinya bisa mencapai Rp. 3.000.000 setelah adanya *marketplace* Shopee hanya mendapatkan Rp. 1.500.000 perharinya, Informan II merasakan dengan adanya *marketplace* Shopee ini perdagangan/pemasaran mengalami penurunan dikarenakan jauhnya antara harga yang dijual di pasar dan di *marketplace* Shopee ini jauh berbeda yang membuat pembeli lebih memilih untuk berbelanja secara *online* melalui *marketplace* Shopee sehingga tingkat pendapatan Informan II mengalami penurunan yang signifikan dan sangat tidak menguntungkan untuk pedagang yang berdagang secara *offline* di pasar Sentra Antasari Banjarmasin.

Informan II berpendapat penggunaan *marketplace* Shopee ini kedepannya akan terus meningkat. Tetapi, Informan II belum ada perencanaan untuk ikut menjualkan barangnya di *marketplace* Shopee akan tetapi kemungkinan bisa saja kedepannya juga ikut menggunakan *marketplace* Shopee tergantung dengan perkembangan selanjutnya, Informan II merasa untuk saat ini bahwa penjualan melalui *offline* saja masih bisa dipertahankan, strategi yang Informan II gunakan adalah dengan memberikan pelanggan kualitas produk yang bagus dikarenakan menurut Informan II tidak jarang pelanggan justru lebih mengutamakan kualitas produk dibandingkan dengan harga yang murah tetapi dengan kualitas yang kurang selain itu Informan II juga menerapkan strategi promosi agar pelanggan yang pernah berbelanja di toko Informan II tidak jera dengan memberikan harga khusus apabila pelanggan kembali lagi untuk membeli barang dagangan Informan II.

Tabel 4. 3 Data Rata-Rata Pendapatan Perhari Informan II

Tahun	Rata-Rata Pendapatan Perhari
2015	Rp. 3.000.000
2016	Rp. 2.900.000
2017	Rp. 2.700.000
2018	Rp. 2.500.000
2019	Rp. 2.350.000
2020	Rp. 2.150.000
2021	Rp. 1.950.000

2022	Rp. 1.800.000
2023	Rp. 1.700.000
2024	Rp. 1.500.000

Sumber: Hasil wawancara penulis, 2024

c. Informan III

1) Identitas Informan

Nama : Muhammad Noor
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Umur : 28 tahun
 Pendidikan Terakhir : SD
 Agama : Islam
 Jenis Usaha : Pedagang tas

2) Uraian Kasus

Berdasarkan wawancara pada hari Senin, 18 Maret 2024 dengan Bapak Muhammad Noor di Pasar Sentra Antasari Banjarmasin. Informan III sudah berjualan 9 tahun lamanya, Informan III memaparkan bahwa setelah adanya marketplace Shopee Informan III mengalami penurunan pendapatan yang dulunya omzet penjualan perharinya bisa mencapai Rp. 2.000.000 setelah adanya marketplace Shopee hanya mendapatkan Rp. 1.000.000 perharinya, Informan III merasakan adanya *marketplace* Shopee ini sangat merugikannya sebagai pedagang yang menjualkan barang dagangan secara *offline* di Pasar Sentra Antasari Banjarmasin, Informan III berpendapat bahwa perkembangan *marketplace* Shopee ini akan terus berkembang dikarenakan harga yang

ditawarkan di *marketplace* Shopee ini jauh lebih murah dan untuk kedepannya Informan III tidak ada minat dan perencanaan untuk menawarkan produk dagangannya di *marketplace* Shopee terkendala karena Informan III tidak bisa menggunakan aplikasi *marketplace* Shopee. Strategi yang Informan III terapkan untuk menawarkan berbagai macam barang dagangannya adalah dengan menjual berbagai macam produk tas dari tas anak, dewasa sampai laki-laki.

Tabel 4. 4 Data Rata-Rata Pendapatan Perhari Informan III

Tahun	Rata-Rata Pendapatan Perhari
2015	Rp. 2.000.000
2016	Rp. 1.950.000
2017	Rp. 1.800.000
2018	Rp. 1.750.000
2019	Rp.1.650.000
2020	Rp. 1.600.000
2021	Rp. 1.450.000
2022	Rp. 1.300.000
2023	Rp. 1.150.000
2024	Rp. 1.000.000

Sumber: Hasil wawancara penulis, 2024

d. Informan IV

1) Identitas Informan

Nama : Ainun Jairah

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 28 tahun
Pendidikan Terakhir : SMA
Agama : Islam
Jenis Usaha : Pedagang kosmetik
Alamat : JL Kelayan A

2) Uraian Kasus

Berdasarkan wawancara pada hari Senin, 18 Maret 2024 dengan Ibu Ainun Jairah di pasar Sentra Antasari Banjarmasin. Informan IV sudah berjualan 10 tahun lamanya, Informan IV memaparkan bahwa setelah adanya *marketplace* Shopee Informan IV mengalami penurunan pendapatan yang dulunya omzet penjualan perharinya bisa mencapai Rp. 1.400.000 setelah adanya *marketplace* Shopee hanya mendapatkan Rp. 800.000 perharinya. Informan IV merasakan dengan adanya *marketplace* Shopee ini sepi karena pengunjung yang ke pasar yang berkurang, menurut Informan IV *marketplace* Shopee ini kedepannya akan jauh meningkat dan lebih diminati pembeli tetapi Informan IV tidak ada perencanaan kedepannya untuk menawarkan dagangannya dan tetap akan berjualan secara *offline* di pasar Sentra Antasari Banjarmasin. Hal ini dikarenakan Informan IV terbiasa berjualan secara *offline* selain itu juga Informan IV terkendala karena tidak bisa menggunakan *marketplace* Shopee untuk menawarkan dagangannya. Strategi yang Informan IV terapkan dalam menawarkan produknya ialah dengan menawarkan produk dengan kualitas yang bagus karena menurut Informan IV kebanyakan pelanggan memilih kualitas yang bagus dan tahan lama.

Tabel 4. 5 Data Rata-Rata Pendapatan Perhari Informan IV

Tahun	Rata-Rata Pendapatan Perhari
2015	Rp. 1.400.000
2016	Rp. 1.350.000
2017	Rp. 1.300.000
2018	Rp. 1250.000
2019	Rp.1.200.000
2020	Rp. 1.150.000
2021	Rp. 1.050.000
2022	Rp. 1.000.000
2023	Rp. 950.000
2024	Rp. 800.000

Sumber: Hasil wawancara penulis, 2024

e. Informan V

1) Identitas Informan

Nama : Ibrahim
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Umur : 42 ahun
 Pendidikan Terakhir : SMA
 Agama : Islam
 Jenis Usaha : Pedagang Sepatu

2) Uraian Kasus

Berdasarkan wawancara pada hari Senin, 18 Maret 2024 dengan Bapak Ibrahim di Pasar Sentra Antasari Banjarmasin. Informan V sudah berjualan 20 tahun lamanya, Informan V memaparkan bahwa setelah adanya *marketplace* Shopee Informan V mengalami penurunan pendapatan yang dulunya omzet penjualan perharinya bisa mencapai Rp. 500.000 setelah adanya *marketplace* Shopee hanya mendapatkan Rp. 200.000 perharinya. Informan V merasakan dengan adanya *marketplace* sangat tidak menguntungkan untuk pedagang yang berdagang secara *offline* di pasar Sentra Antasari Banjarmasin, Informan V berpendapat penggunaan *marketplace* Shopee ini kedepannya akan terus meningkat tetapi Informan V belum ada perencanaan untuk ikut menjualkan barangnya di *marketplace* Shopee karena menjalani apa yang ada saja. Strategi yang Informan V terapkan dalam menawarkan produknya ialah dengan menawarkan berupa produk yang dengan kualitas yang bagus dan awet karena jika Informan V menjual produk yang kurang bagus bisa jadi kerugian yang Informan V alami bisa bertambah karena kualitas yang dipajang kurang bagus, sehingga membuat produk bisa mengalami kerusakan terlebih dahulu sebelum produk sampai ke tangan konsumen, jika hal itu terjadi tentu saja itu bisa membuat dampak yang kurang baik karena konsumen jera untuk berbelanja ditempat Informan V.

Tabel 4. 6 Data Rata-Rata Pendapatan Perhari Informan V

Tahun	Rata-Rata Pendapatan Perhari
2015	Rp. 500.000

2016	Rp. 480.000
2017	Rp. 475.000
2018	Rp. 450.000
2019	Rp.400.000
2020	Rp. 360.000
2021	Rp. 300.000
2022	Rp. 270.000
2023	Rp. 250.000
2024	Rp. 200.000

Sumber: Hasil wawancara penulis, 2024

f. Informan VI

1) Identitas Informan

Nama : Yulianti
 Jenis Kelamin : perempuan
 Umur : 30 Tahun
 Pendidikan Terakhir : SMP
 Agama : Islam
 Jenis Usaha : Pedagang Sepatu

2) Uraian Kasus

Berdasarkan wawancara pada hari Senin, 18 Maret 2024 dengan Ibu Yulianti di pasar Sentra Antasari Banjarmasin. Informan VI sudah berjualan 10 tahun lamanya, Informan VI memaparkan bahwa setelah adanya *marketplace* Shopee Informan VI mengalami penurunan pendapatan yang drastis dulunya

omzet penjualan perharinya bisa mencapai Rp. 1.000.000 setelah adanya *marketplace* Shopee hanya mendapatkan Rp. 500.000 perharinya, Informan VI merasakan dengan adanya *marketplace* Shopee ini sepi karena pengunjung yang ke pasar yang berkurang, menurut Informan VI *marketplace* Shopee ini kedepannya akan jauh meningkat dan lebih diminati pembeli tetapi Informan VI tidak ada perencanaan kedepannya untuk menawarkan dagangannya karena tidak bisa menggunakan shopee dan lebih nyaman berjualan secara *offline* di pasar Sentra Antasari Banjarmasin. Strategi yang Informan VI terapkan dalam menawarkan produknya ialah dengan strategi promosi dengan memberikan potongan harga tambahan jika konsumen mengajak orang lain berbelanja di toko mereka, selain itu pedagang juga akan memberikan bonus jika konsumen berbelanja kembali di toko Informan VI.

Tabel 4. 7 Data Rata-Rata Pendapatan Perhari Informan VI

Tahun	Rata-Rata Pendapatan Perhari
2015	Rp. 1.000.000
2016	Rp. 970.000
2017	Rp.945.000
2018	Rp. 850.000
2019	Rp.800.000
2020	Rp. 750.000
2021	Rp. 700.000
2022	Rp. 630.000

2023	Rp. 600..000
2024	Rp. 500.000

Sumber: Hasil wawancara penulis, 2024

g. Informan VII

1) Identitas Informan

Nama : Hj. Arbainah
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Umur : 50 tahun
 Pendidikan Terakhir : SD
 Agama : Islam
 Jenis Usaha : Pedagang pakaian anak dan dewasa

2) Uraian Kasus

Berdasarkan wawancara pada hari Senin, 18 Maret 2024 dengan Ibu Hj. Arbainah di pasar Sentra Antasari Banjarmasin. Informan VII sudah berjualan 30 tahun lamanya, Informan VII menjelaskan bahwa setelah adanya *marketplace* Shopee usaha yang Informan VII sedang jalankan ini mengalami penurunan pendapatan sangat signifikan, pendapatan Informan VII dulunya bisa mencapai omzet penjualan perharinya Rp. 400.000 tetapi setelah adanya *marketplace* Shopee hanya mendapatkan Rp. 200.000 perharinya, Informan VII merasakan hal ini tentunya sangat berpengaruh terhadap usaha Informan VII yang juga akan mengalami penurunan pendapatan, menurut Informan VII perkembangan zaman yang canggih akan teknologi ini pasti akan terus meningkat dan berpengaruh juga

terhadap pembeli yang lebih memilih untuk membeli barang-barang di *online* terutama di *marketplace* Shopee ini, Informan VII juga menjelaskan tidak ada niatan untuk ikut juga mengikuti perkembangan zaman dengan menggunakan kedepannya akan jauh meningkat tidak ada perencanaan kedepannya untuk menawarkan dagangannya di *marketplace* Shopee Informan VII akan tetap memilih untuk menjualkan barang dagangan seperti biasa di *offline* saja hal ini terkendala karena Informan VII mengakui bahwa kebiasaan Informan VII hanyalah berjualan secara *offline* jangankan untuk menawarkan barang dagangannya, menggunakan *handphone* android pun Informan VII tidak bisa. Strategi yang Informan VII terapkan dalam menawarkan produk Informan VII ialah dengan keberagaman produk yang Informan VII jual dari perlengkapan bayi, anak-anak hingga dewasa.

Tabel 4. 8 Data Rata-Rata Pendapatan Perhari Informan VII

Tahun	Rata-Rata Pendapatan Perhari
2015	Rp. 400.000
2016	Rp. 380.000
2017	Rp.365.000
2018	Rp. 350.000
2019	Rp.325.000
2020	Rp. 310.000
2021	Rp. 300.000
2022	Rp. 290.000
2023	Rp. 260..000

2024	Rp. 200.000
------	-------------

Sumber: Hasil wawancara penulis, 2024

h. Informan VIII

1) Identitas Informan

Nama	: Jairullah
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Umur	: 36 ahun
Pendidikan Terakhir	: SD
Agama	: Islam
Jenis Usaha	: Pedagang pakaian muslim

2) Uraian Kasus

Berdasarkan wawancara pada hari Senin, 18 Maret 2024 dengan Bapak Jairullah di Pasar Sentra Antasari Banjarmasin. Informan VIII sudah berjualan 14 tahun lamanya, Informan VIII menjelaskan bahwa setelah adanya marketplace Shopee Informan VIII tingkat pendapatan yang dulu dan sekarang cukup berbeda, yang dulunya omzet penjualan perharinya bisa mencapai Rp. 500.000 setelah adanya *marketplace* Shopee hanya mendapatkan Rp. 300.000 perharinya. Informan VIII menjelaskan bahwa setelah adanya *marketplace* Shopee ini kurang menguntungkan bagi pedagang, penurunan pendapatan yang dialami pedagang ini dikarenakan banyaknya pembeli yang lebih memilih membeli yang mereka inginkan melalui *marketplace* shopee, apapun yang dicari sepertinya ada *marketplace* shopee apalagi pembeli lebih cepat mendapatkan apa yang mereka cari sesuai dengan *trend* yang belum tentu ditempat di pasar sudah ada barangnya

hal ini tentunya akan membuat pengguna *marketplace* shopee akan terus meningkat akan tetapi Informan VIII belum ada perencanaan untuk ikut menjualkan barangnya di *marketplace* Shopee dikarenakan Informan VIII tidak begitu paham dengan proses pencairan di aplikasi *marketplace* shopee, Informan VIII menjelaskan jika menjualkan barangnya secara *offline* Informan VIII bisa langsung mendapatkan uang hasil penjualannya secara tunai. Strategi yang Informan VIII terapkan ialah harga, Informan VIII menyatakan bahwa Informan VIII memberika harga yang tidak jauh berbeda dari harga yang ditawarkan di *marketplace* Shopee, meski menurut Informan VIII tidak mendapatkan keuntungan yang banyak tapi seperti itulah cara Informan VIII agar konsumen tetap berbelanja di toko Informan VIII.

Tabel 4. 9 Data Rata-Rata Pendapatan Perhari Informan VIII

Tahun	Rata-Rata Pendapatan Perhari
2015	Rp. 500.000
2016	Rp. 485.000
2017	Rp.465.000
2018	Rp. 450.000
2019	Rp.435.000
2020	Rp. 410.000
2021	Rp. 350.000
2022	Rp. 370.000
2023	Rp. 385..000
2024	Rp. 300.000

Sumber: Hasil wawancara penulis, 2024

i. Informan IX

1) Identitas Informan

Nama	: Ifit
Jenis Kelamin	: Perempuan
Umur	: 36 Tahun
Pendidikan Terakhir	: SMK
Agama	: Islam
Jenis Usaha	: Pedagang Topi dan Masker

2) Uraian Kasus

Berdasarkan wawancara pada hari Senin, 18 Maret 2024 dengan Ibu Ifit di pasar Sentra Antasari Banjarmasin. Informan IX sudah berjualan 9 tahun lamanya, Informan IX memaparkan bahwa setelah adanya *marketplace* Shopee Informan IX mengalami penurunan pendapatan yang signifikan dulunya omzet penjualan perharinya bisa mencapai Rp. 1.000.000 setelah adanya *marketplace* Shopee hanya mendapatkan Rp. 500.000 perharinya. Informan IX merasa kecewa karena orang lebih banyak tertarik berbelanja di *marketplace* shopee keadaan pasar pun untuk sekarang sepi akan pembeli, sebagai pedagang Informan IX berpendapat *marketplace* Shopee ini kedepannya pastinya pengguna *marketplace* Shopee akan terus mengalami peningkatan dengan adanya *marketplace* Shopee akan tetapi Informan IX kemungkinan akan mencoba menawarkan dagangannya dan ikut bersaing secara *online* di *marketplace* Shopee tetapi untuk saat ini kendala yang Informan IX alami karena kurang memahami cara kerja penjualan di

marketplace Shopee terutama di pencairan dana sehingga Informan IX untuk saat ini lebih memilih bersaing secara *offline* karena Informan IX akan langsung mendapatkan uang hasil dagangannya secara tunai tidak secara digital seperti halnya menjual barang secara *online* yang hasil penjualannya didapat dengan uang digital. Strategi yang Informan IX terapkan dalam menawarkan produk Informan IX ialah dengan menawarkan harga yang cukup murah dikarenakan Informan IX yang tidak mempunyai banyak untung modal, maka Informan IX menjual produk-produk yang terjangkau saja tetapi dalam hal ini bertujuan dengan harga yang terjangkau bisa membuat konsumen berbelanja dengan jumlah yang lebih banyak selain itu untuk menambah pelanggan tetap Informan IX menggunakan strategi promosi dengan memberikan bonus tambahan ketika konsumen membeli produk dalam jumlah yang banyak.

Tabel 4. 10 Data Rata-Rata Pendapatan Perhari Informan IX

Tahun	Rata-Rata Pendapatan Perhari
2015	Rp. 1.000.000
2016	Rp. 985.000
2017	Rp.920.000
2018	Rp. 850.000
2019	Rp.735.000
2020	Rp. 700.000
2021	Rp. 650.000
2022	Rp. 600.000
2023	Rp. 550.000

2024	Rp. 500.000
------	-------------

Sumber: Hasil wawancara penulis, 2024

j. Informan X

1) Identitas Informan

Nama : Siti Raudah
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Umur : 42 Tahun
 Pendidikan Terakhir : D1
 Agama : Islam
 Jenis Usaha : Pedagang Aksesoris

2) Uraian Kasus

Berdasarkan wawancara pada hari Senin, 18 Maret 2024 dengan Ibu Siti Raudah di pasar Sentra Antasari Banjarmasin. Informan X sudah berjualan 20 tahun lamanya, Informan X menjelaskan bahwa setelah adanya *marketplace* Shopee Informan X mengalami penurunan pendapatan yang sangat signifikan dulunya omzet penjualan perharinya bisa mencapai Rp. 1.000.000 setelah adanya *marketplace* Shopee hanya mendapatkan Rp. 500.000 perharinya. Informan X merasakan kecewa karena lebih banyak yang berbelanja secara online dengan adanya *marketplace* Shopee ini sangat tidak menguntungkan dan penggunaan *marketplace* Shopee ini kedepannya akan terus meningkat, Informan X tidak ada perencanaan untuk menawarkan dagangannya di *marketplace* Shopee. Hal ini terkendala karena Informan X tidak bisa menggunakan aplikasi *marketplace*

Shopee. Strategi yang Informan X terapkan dalam menawarkan produk Informan X ialah dengan menjual keberagaman produk hal ini untuk mengurangi dari pelanggan berpindah ke toko sebelah untuk mencari motif dan warna yang berbeda.

Tabel 4. 11 Data Rata-Rata Pendapatan Perhari Informan X

Tahun	Rata-Rata Pendapatan Perhari
2015	Rp. 1.000.000
2016	Rp. 960.000
2017	Rp.940.000
2018	Rp. 900.000
2019	Rp.885.000
2020	Rp. 850.000
2021	Rp. 800.000
2022	Rp. 700.000
2023	Rp. 650.000
2024	Rp. 500.000

Sumber: Hasil wawancara penulis, 2024

k. Informan XI

1) Identitas Informan

Nama : Risnawati
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Umur : 43 Tahun
 Pendidikan Terakhir : SMP
 Agama : Islam

Jenis Usaha : Pedagang Kaos kaki

2) Uraian Kasus

Berdasarkan wawancara pada hari Senin, 18 Maret 2024 dengan Ibu Risnawati di pasar Sentra Antasari Banjarmasin. Informan XI ini sudah berjualan 10 tahun lamanya, menurut Informan XI dulu untuk omzet mengalami penurunan pendapatan karena sepi pengunjung yang ke pasar yang dulunya omzet penjualan berdagang perharinya bisa mencapai Rp. 300.000 setelah adanya *marketplace* Shopee hanya mendapatkan Rp. 200.000, Informan XI berpendapat penjualan melalui *marketplace* Shopee ini kedepannya akan terus meningkat akan tetapi Informan XI tidak ada perencanaan kedepannya untuk mengikuti menjualkan dagangannya di *marketplace* Shopee, Informan XI menjelaskan kurangnya modal akan sulit untuk ikut bersaing di *marketplace* Shopee, menurut Informan XI hal ini juga berpengaruh karena tentunya pembeli akan memilih berbagai macam bahan dan motif yang diinginkan sedangkan Informan XI tidak mempunyai barang yang cukup lengkap selain itu Informan XI mengakui bahwa kendala selanjutnya ialah Informan XI terkendala tidak cukup bisa menggunakan *gadget* sehingga cukup sulit untuk ikut bersaing di *marketplace* Shopee.

Strategi yang Informan XI terapkan dalam menawarkan produk Informan XI ialah Informan XI menjual produk dengan harga yang terjangkau sesuai dengan kualitas-kualitasnya, menurut Ibu Risnawati walaupun Informan XI menawarkan produknya secara *offline* tetapi Informan XI juga harus bersaing harga dengan harga yang ditawarkan di *marketplace* Shopee.

Tabel 4. 12 Data Rata-Rata Pendapatan Perhari Informan XI

Tahun	Rata-Rata Pendapatan Perhari
2015	Rp. 300.000
2016	Rp. 290.000
2017	Rp.280.000
2018	Rp. 250.000
2019	Rp.245.000
2020	Rp. 240.000
2021	Rp. 235.000
2022	Rp. 240.000
2023	Rp. 220.000
2024	Rp. 200.000

Sumber: Hasil wawancara penulis, 2024

1. Informan XII

1) Identitas Informan

Nama : Erli Susilawati

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 35 Tahun

Pendidikan Terakhir : SMA

Agama : Islam

Jenis Usaha : Pedagang Aksesoris

2) Uraian Kasus

Berdasarkan wawancara pada hari Senin, 18 Maret 2024 dengan Ibu Erli Susilawati di pasar Sentra Antasari Banjarmasin Banjarmasin. Informan XII sudah berjualan 12 tahun lamanya, Informan XII menjelaskan bahwa setelah adanya *marketplace* Shopee Informan XII mengalami penurunan pendapatan dulunya omzet penjualan perharinya Rp. 1.000.000 setelah adanya *marketplace* Shopee mendapatkan Rp. 500.000 perharinya. Informan XII merasakan kecewa karena konsumen banyak yang berbelanja secara *online* dan adanya *marketplace* Shopee ini tidak menguntungkan dan penggunaan *marketplace* Shopee ini kedepannya akan terus meningkat, Informan XII tidak ada perencanaan untuk menawarkan dagangannya di *marketplace* Shopee. Hal ini terkendala karena Informan XII tidak bisa menggunakan aplikasi *marketplace* Shopee. Strategi yang Informan XII terapkan menawarkan produk Informan XII ialah dengan menjual keberagaman produk yang dijualnya.

Tabel 4. 13 Data Rata-Rata Pendapatan Perhari Informan XII

Tahun	Rata-Rata Pendapatan Perhari
2015	Rp. 1000.000
2016	Rp. 950.000
2017	Rp.920.000
2018	Rp. 890.000
2019	Rp.850.000
2020	Rp. 800.000
2021	Rp. 700.000
2022	Rp.720.000

2023	Rp. 600.000
2024	Rp. 500.000

Sumber: Hasil wawancara penulis, 2024

m. Informan XIII

1) Identitas Informan

Nama : Marhamah
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Umur : 57 Tahun
 Pendidikan Terakhir : SMA
 Agama : Islam
 Jenis Usaha : Pedagang kosmetik

2) Uraian Kasus

Berdasarkan wawancara pada hari Senin, 18 Maret 2024 dengan Ibu Marhamah di pasar Sentra Antasari Banjarmasin . Informan XIII sudah berjualan 30 tahun lamanya, Informan XIII memaparkan bahwa setelah adanya *marketplace* Shopee Informan XIII mengalami penurunan pendapatan yang dulunya omzet penjualan perharinya bisa mencapai Rp. 2.000.000 setelah adanya *marketplace* Shopee hanya mendapatkan Rp. 1.000.000 perharinya, Informan XIII merasakan dengan adanya *marketplace* Shopee ini keadaan pasar sangatlah sepi karena pengunjung yang ke pasar sudah berkurang dikarenakan kebanyakan orang lebih berminat untuk membeli kosmetik secara *online* melalui *marketplace* Shopee dan kemungkinan besar peminat *marketplace* Shopee ini akan terus

meningkat dan Informan XIII berpendapat Informan XIII sudah terbiasa berjualan secara *offline* di pasar Sentra Antasari Banjarmasin sehingga belum ada niatan untuk menasarkan dagangannya di *marketplace* Shopee. Strategi yang Informan XIII terapkan dalam menawarkan produk Informan XIII ialah dengan menjual produk dengan kualitas dan keberagaman produk, karena hal tersebut sangat penting untuk menarik konsumen untuk berbelanja di toko Informan XIII serta strategisnya tempat toko yang Informan XIII tempati adalah cara Informan XIII agar konsumen dapat langsung melihat produk yang Informan XIII pajangkan.

Tabel 4. 14 Data Rata-Rata Pendapatan Perhari Informan XIII

Tahun	Rata-Rata Pendapatan Perhari
2015	Rp. 2000.000
2016	Rp. 1950.000
2017	Rp. 1.900.000
2018	Rp. 1880.000
2019	Rp.1.800.000
2020	Rp. 1.750.000
2021	Rp. 1.550.000
2022	Rp. 1.400.000
2023	Rp. 1.200.000
2024	Rp. 1.000.000

Sumber: Hasil wawancara penulis, 2024

n. Informan XIV

1) Identitas Informan

Nama : Muhammad Insan Kamil

Jenis Kelamin : Laki-laki

Umur : 22 Tahun

Pendidikan Terakhir : SMA

Agama : Islam

2) Uraian Kasus

Berdasarkan wawancara pada hari Senin, 18 Maret 2024 dengan Bapak Muhammad Insan Kamil di Pasar Sentra Antasari Banjarmasin. Informan XIV menjelaskan bahwa Informan XIV sering berbelanja melalui *online* terutama *marketplace* yang sering Informan XIV gunakan adalah *marketplace* Shopee dibandingkan berbelanja secara *offline* di pasar, Informan XIV lebih sering berbelanja di *marketplace* Shopee, alasan Informan XIV lebih sering berbelanja di *marketplace* Shopee karena harganya lebih murah dengan berbagai motif motifnya tetapi terkadang Informan XIV masih berbelanja di secara *offline* di pasar Sentra Antasari Banjarmasin karena jika memerlukan barang tersebut secara cepat maka Informan XIV pergi ke pasar untuk berbelanja, Informan XIV menerangkan kelebihan untuk berbelanja di *marketplace* Shopee ini karena lebih efisien waktu tanpa keluar rumah sudah bisa berbelanja selain itu untuk pilihan bahan motif dan sebagainya lebih lengkap namun kekurangan dari berbelanja di *marketplace* Shopee ini tidak semua toko yang bisa mendapatkan *full gratis* ongkos kirim terkadang ada beberapa barang yang ada biaya tambahan ongkos

kirim apalagi jika barang berat tentunya akan menambah biaya ongkos kirim lagi, Informan XIV juga menjelaskan kelebihan berbelanja di pasar Sentra Antasari Banjarmasin bisa langsung melihat barangnya secara langsung bisa mengetahui bahan dan kualitasnya secara langsung namun untuk kekurangan dari berbelanja di pasar Sentra Antasari Banjarmasin perlu waktu untuk keluar belum lagi biaya parkir bensin jadi menurut Informan XIV kurang efisien dibandingkan berbelanja di *marketplace* Shopee.

o. Informan XV

1) Identitas Informan

Nama : Akhmad Rahman Setiawan
Jenis Kelamin : Laki-laki
Umur : 22 Tahun
Pendidikan Terakhir : SMA
Agama : Islam

2) Uraian Kasus

Berdasarkan wawancara pada hari Senin, 18 Maret 2024 dengan Bapak Akhmad Rahman Setiawan di pasar Sentra Antasari Banjarmasin. Informan XV menjelaskan bahwa selain berbelanja secara offline di pasar Sentra Antasari Banjarmasin. Informan XV juga sering berbelanja secara *online* terutama di *marketplace* Shopee. Alasan Informan XV masih berbelanja di pasar Sentra Antasari Banjarmasin karena Informan XV ingin melihat barang yang membeli barang yang lain lain juga jadi sekaligus sambil melihat-lihat barang di pasar sambil memantau harga tetapi jika harga tidak sesuai. Maka Informan XV lebih

memilih berbelanja secara *online* di *marketplace* Shopee. Untuk kelebihan dari berbelanja secara *offline* di Pasar Sentra Antasari Banjarmasin Informan XV menerangkan bahwa Informan XV bisa memegang barangnya secara langsung apalagi untuk produk tas ini Informan XV sangat mengutamakan kualitas barang karena jika dengan keadaan barang yang bagus maka tas yang digunakan pun akan awet namun dari kekurangan berbelanja secara *offline* di pasar Sentra Antasari Banjarmasin ini terkadang ada beberapa pedagang yang kurang ramah saat menawarkan dagangannya apalagi ketika masih memilih pedagang seperti ingin cepat cepat selesai menghiraukan pembeli yang lagi kebingungan memilih barangnya walaupun tidak semua pedagang seperti itu namun itu menjadi salah satu alasan Informan XV lebih suka berbelanja di *online*. Informan XV juga menerangkan kelebihan dari berbelanja secara *online* di *marketplace* Shopee Informan XV bisa berbelanja dimana pun dan kapan pun tanpa meluangkan waktu ke pasar namun diluar dari ke efisien ini Informan XV juga menjelaskan kekurangan dari berbelanja secara *online* di *marketlace* Shope terkadang barang yang dikirim tidak sesuai dengan barang yang di inginkan selain itu kualitasnya pun tidak sesuai dengan apa yang di inginkan atau barang yang datang ada kerusakan.

p. Informan XVI

1) Identitas Informan

Nama : Karmilawati

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 32 Tahun

Pendidikan Terakhir : SLTA

Agama : Islam

2) Uraian Kasus

Berdasarkan wawancara pada hari Senin, 18 Maret 2024 dengan Ibu Karmilawati di pasar Sentra Antasari Banjarmasin. Informan XVI menjelaskan bahwa Informan XVI lebih sering berbelanja melalui *online* terutama *marketplace* yang sering Informan XVI gunakan adalah *marketplace* Shopee alasan Informan XVI masih berbelanja secara *offline* di pasar Sentra Antasari Banjarmasin ini karena Informan XVI memerlukan barangnya secara cepat serta jika Informan XVI berbelanja di pasar Sentra Antasari Banjarmasin maka Informan XVI lebih dapat berbelanja dengan membeli berbagai macam produk yang ditawarkan sekaligus. Informan XVI menjelaskan bahwa kelebihan dari berbelanja secara *offline* di Pasar Sentra Antasari Banjarmasin Informan XVI bisa lebih cepat membeli barangnya apalagi saat itu Informan XVI membelikan hadiah untuk orang dan bisa langsung melihat barangnya, namun untuk kekurangannya Informan XVI menjelaskan Informan XVI tidak terlalu lihai untuk menawar harga sehingga Informan XVI sering mendapatkan harga yang cukup tinggi ketika di cek di *marketplace* shopee ternyata harganya jauh lebih murah dengan barang yang sama persis. Informan XVI juga menjelaskan bahwa kelebihan dari berbelanja secara *online* di *marketplace* shopee tidak perlu keliling-keliling seperti berbelanja di pasar untuk melihat-lihat barang yang lain, jika berbelanja di *online* Informan XVI bisa sambil duduk untuk melihat-lihat barang namun kelemahannya Informan XVI menjelaskan bahwa Informan XVI tidak bisa

memastikan barang tersebut sesuai yang diinginkan apalagi terkadang di *marketplace* Shopee ini adminnya jarang untuk membalas pesan padahal kita ingin bertanya-tanya untuk memastikan barang yang diinginkan karena terkadang penjual tidak menuliskan secara lengkap bahan warna di deskripsi *etalase*.

B. Analisis Data

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan di lapangan dan dibuat dalam bentuk penyajian data, maka analisis berikut ini adalah menjawab rumusan masalah yang ada pada bab sebelumnya. Adapun analisis data tersebut adalah sebagai berikut:

1. Keadaan Pasar Sentra Antasari Banjarmasin setelah adanya Shopee

Beberapa tahun ini aplikasi belanja *online* sudah menjadi sarana bagi konsumen untuk melakukan pembelian. Aplikasi *online* Shopee merupakan aplikasi jualan *online* yang sangat digemari karena menggunakan sistem *modern*, praktis dan mudah dijangkau untuk memenuhi kebutuhan baik primer maupun sekunder.

Menurut pernyataan pedagang kosmetik Ibu Ainun Jairiah yang sudah berjualan selama 10 tahun lamanya di pasar Sentra Antasari Banjarmasin menyatakan:

“Setelah adanya marketplace Shopee mengalami penurunan pendapatan yang dulunya omzet penjualan perharinya bisa mencapai Rp. 1.400.000 setelah adanya marketplace Shopee hanya mendapatkan Rp. 800.000 perharinya dengan adanya marketplace Shopee ini sepi karena pengunjung yang ke pasar yang berkurang”

Berikut juga menurut pernyataan pedagang sepatu Ibu Yulianti yang sudah berjualan selama 10 tahun lamanya di pasar Sentra Antasari Banjarmasin menyatakan :

“Setelah adanya marketplace Shopee Ibu Yulianti mengalami penurunan pendapatan yang drastis dulunya omzet penjualan perharinya bisa mencapai Rp. 1.000.000 setelah adanya marketplace Shopee hanya mendapatkan Rp. 500.000 perharinya, dengan adanya marketplace Shopee ini sepi karena pengunjung yang ke pasar yang berkurang”

Dan menurut pernyataan pedagang topi dan masker Ibu Ifit yang sudah berjualan selama 9 tahun lamanya di pasar Sentra Antasari Banjarmasin menyatakan :

“Setelah adanya marketplace Shopee Ibu Ifit mengalami penurunan pendapatan yang signifikan dulunya omzet penjualan perharinya bisa mencapai Rp. 1.000.000 setelah adanya marketplace Shopee hanya mendapatkan Rp. 500.000 perharinya, kecewa karena orang lebih banyak tertarik berbelanja di marketplace keadaan pasar pun untuk sekarang sepi akan pembeli”

Menurut pedagang kaos kaki Ibu Risnawati yang sudah berjualan selama 10 tahun lamanya di pasar Sentra Antasari Banjarmasin menyatakan :

“Untuk omzet mengalami penurunan pendapatan karena sepi pengunjung yang ke pasar yang dulunya omzet penjualan berdagang perharinya bisa mencapai Rp. 300.000 setelah adanya marketplace Shopee hanya mendapatkan Rp. 200.000.”

Dan di sisi lain menurut pernyataan pedagang kosmetik ibu marhamah yang sudah berjualan selama 30 tahun lamanya di pasar Sentra Antasari Banjarmasin menyatakan :

“Setelah adanya marketplace Shopee ibu marhamah mengalami penurunan pendapatan yang dulunya omzet penjualan perharinya bisa mencapai Rp. 2.000.000 setelah adanya marketplace Shopee hanya mendapatkan Rp. 1.000.000 perharinya, dengan adanya marketplace Shopee ini keadaan pasar sangatlah sepi karena pengunjung yang ke pasar sudah berkurang dikarenakan kebanyakan orang lebih berminat untuk membeli kosmetik secara online melalui marketplace Shopee”

Dari hasil wawancara, diketahui bahwa jumlah pembeli mengalami penurunan setelah hadirnya marketplace Shopee. Dari hasil wawancara pedagang, mereka mengatakan bahwa terjadi perubahan jumlah pembeli sebelum dan sesudah adanya marketplace Shopee. Hal itu menjadi salah satu penyebab berkurangnya pendapatan para pedagang di pasar sentra Antasari. Sebagaimana yang dikatakan oleh Ibu Radika Putri yang menyatakan bahwa keadaan pasar saat ini sangatlah sepi, pengunjung jangankan untuk menawarkan barang dagangannya, konsumen yang lewat didepan toko mereka pun tidak ada. Hal ini yang membuat Ibu merasa sangat dirugikan akan kehadiran marketplace shopee.

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa pedagang Ibu Radika Putri sebagai pedagang yang menjualkan produk tas yang paling banyak mengalami penurunan tingkat pendapatan, dari pendapatan Informan I yang semula sebelum hadirnya marketplace Shopee dalam seharinya bisa mendapatkan omzet Rp.

2.000.000 setelah hadirnya *marketplace* Shopee pendapatan Informan I hanya Rp 300.000 tidak hanya penurunan omzet yang drastis bahkan Ibu Radika Putri menyatakan bahwa sering mengalami barang dagangannya tidak laku sampai beberapa hari. Maka dalam hal ini produk tas lah yang sangat mengalami kerugian terhadap hadirnya *marketplace* Shopee.

Saat ini kebanyakan orang masih mempertimbangkannya besar untuk berbelanja secara tradisional di Pasar Sentra Antasari Banjarmasin, semenjak hadirnya *marketplace* shopee 9 Tahun belakangan ini para pedagang mengalami penurunan tingkat pendapatan dikarenakan para pengunjung yang lebih memilih berbelanja secara *online* di *marketplace* shopee. Para pedagang mengeluhkan bahwa keadaan pasar saat ini sepi akan pengunjung, hal ini tentu saja juga berpengaruh terhadap omzet penjualan mereka.

Berdasarkan hasil temuan peneliti di lapangan diperoleh hasil bahwa masalah lain yang ditimbulkan ialah pada masa covid-19 ini karena keterjangkauan pasar yang belum menyentuh sektor online. Semenjak pandemi Covid-19 pemerintah mengeluarkan peraturan PSBB dan PPKM. Padahal adanya social distancing membuat perilaku konsumen beralih pada belanja online sehingga produsen harus mampu memfasilitasi perubahan perilaku konsumen tersebut, akan tetapi ternyata setelah masa covid-19 berlalu pun pendapatan pedagang pasar sentra antasari tetap menurun.

Keadaan Pengunjung pasar Sentra Antasari Banjarmasin yang sepi akan pengunjung dikarenakan ke efesienannya berbelanja di *marketplace* shopee, konsumen dalam memenuhi kebutuhan belanja hanya menggunakan android yang

terhubung internet tanpa harus keluar dari rumah. Dilihat dari hasil penelitian pada pengunjung pasar Sentra Antasari lebih banyak berbelanja secara *online* daripada berbelanja ke pasar. Dikarenakan barang *online* lebih murah, kesediaan barang lebih banyak, serta menjadi *tren* untuk berbelanja secara *online*. Upaya konsumen dalam mengatur kebutuhan belanja *online* terhadap minat belanja, apalagi dengan diberikan kemudahan melalui aplikasi.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Karmilawati yang merupakan konsumen dan informan dalam penelitian ini, dapat dikatakan sebagai ibu rumah tangga tentunya Ibu Karmilawati sangat mempertimbangkan nilai harga barang yang akan Informan XVI beli karena dari hasil wawancara bahwa informan menyukai berbelanja *online* di *marketplace* shopee, karena jika dibandingkan dengan harga di pasaran dan di *marketplace* shopee tentunya cukup jauh berbeda, oleh sebab itu Informan XVI jarang untuk berbelanja secara *offline* di *marketplace* shopee terkecuali dalam keadaan terdesak saja untuk mendapatkan barangnya secara langsung karena jika Informan XVI berbelanja secara *offline* maka cukup memakan waktu. Tetapi dibandingkan dengan berbelanja secara *offline* di pasar Sentra Antasari Banjarmasin Informan XVI lebih memilih berbelanja secara *online* di *marketplace* shopee.

Hal ini sependapat dengan teori menurut Didik Gunawan Shopee adalah aplikasi Marketplace *online* untuk jual beli di ponsel dengan mudah dan cepat. Shopee menawarkan berbagai macam produk-produk mulai dari produk *fashion* sampai dengan produk untuk kebutuhan sehari-hari. Shopee hadir dalam bentuk aplikasi mobile untuk memudahkan penggunaanya dalam melakukan kegiatan

belanja online tanpa harus membuka website melalui perangkat komputer. Shopee hadir di Indonesia untuk membawa pengalaman berbelanja baru. Shopee memfasilitasi penjual untuk berjualan dengan mudah serta membekali pembeli dengan proses pembayaran yang aman dan pengaturan logistik yang terintegrasi. Saat ini, angka unduhan Shopee telah mencapai seratus juta unduhan di Google Play Store.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Karmilawati pengunjung pasar Sentra Antasari Banjarmasin yang lebih memilih berbelanja di *marketplace* shopee yaitu dikarenakan pembeli tidak perlu repot untuk pergi keluar rumah untuk berbelanja. Hanya dengan membuka *smartphone* yang terintegrasi dengan aplikasi Shopee, belanja sangat mudah dan praktis. Konsumen tidak perlu menghabiskan banyak waktu karena dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja. Dengan kemajuan teknologi zaman sekarang, masyarakat sudah terbiasa memanfaatkan kemajuan teknologi untuk memudahkan pekerjaan manusia. hal ini yang membuat pasar Sentra Antasari Banjarmasin sepi akan pengunjung dikarenakan para konsumen berpaling berbelanja secara *online* di *marketplace* shopee.

Berdasarkan pemaparan dari 13 pedagang diatas bahwa data dengan hadirnya *marketplace* Shopee memberikan pengaruh negatif turunya total konsumen di pasar Sentra Antasari Banjarmasin. Kehadiran *marketplace* shopee menjadikan pasar Sentra Antasari Banjarmasin mengalami penurunan tingkat pendapatan. Hal ini bisa dilihat langsung dari pelaku usaha pedagang pasar sentra antasari, sebagian besar pedagang yang mengutarakan opininya bahwa keadaan

pasar yang kian hari semakin sepi akan pengunjung setelah hadirnya *marketplace* shopee ini.

2. Strategi Saja Dapat Meningkatkan Pendapatan Para Pedagang Pasar Sentra Antasari Kota Banjarmasin Setelah Adanya Shopee

Pada kegiatan bisnisnya, pedagang pasar Sentra Antasari Banjarmasin tak daya buat memperbesar dana usaha. Mereka sekadar melaksanakan upaya dengan dana yang dimiliki sekarang ini alasannya penghasilan mereka melemah semenjak adanya keberadaan *marketplace* shopee tersebut.

Adanya pasar *marketplace* shopee itu menjadi faktor dampak pada pedagang pasar Sentra Antasari Banjarmasin, sebab ini berakibat juga pada pendapatan beserta banyak konsumen sebelum dan sesudah hadirnya *marketplace* shopee.

Tabel 4. 3 Data Pendapatan Sebelum dan Sesudah Adanya *Marketplace* Shopee

NO	Nama Pedagang Pasar Sentral Antasari	Pendapatan Sebelum Adanya <i>Marketplace</i> Shopee	Pendapatan Sesudah Adanya <i>Marketplace</i> Shopee
1.	Abdul Aziz	Rp 3.000.000 perhari	Rp 1.500.000 perhari
2.	Radika Putri	Rp 2.000.000 perhari	Rp 300.000 perhari
3.	Muhammad Noor	Rp 2.000.000 perhari	Rp 1.000.000 perhari
4.	Ainun Jairah	Rp 1.400.000 perhari	Rp 800.000 perhari
5.	Ibrahim	Rp 500.000 perhari	Rp 200.000 perhari
6.	Hj. Arbainah	Rp 2.000.000 perhari	Rp 1.000.000 perhari

7.	Jairullah	Rp 500.000 perhari	Rp 200.000 perhari
8.	Ifit	Rp 2.000.000 perhari	Rp 1.500.000 perhari
9.	Risnawati	Rp 300.000 perhari	Rp 200.000 perhari
10.	Marhamah	Rp 2.000.000 perhari	Rp 1.000.000 perhari
11.	Raudah	Rp 1.000.000 perhari	Rp 500.000 perhari
12.	Yulianti	Rp 1.000.000 perhari	Rp 500.000 perhari
13.	Erli Susilawati	Rp 1.000.000 perhari	Rp 500.000 perhari

Sumber: Hasil wawancara penulis, 2024

Dari hasil wawancara oleh pedagang pasar tradisional yang sangat terdampak memberikan suaranya, bisa diketahui penurunan pendapatan pedagang mula muncul karena adanya *marketplace* shopee, penurunan pendapatan dikarenakan oleh keefisien *marketplace* shopee untuk berbelanja serta berbagai macam produk yang dijual dengan harga yang lebih murah dibandingkan dengan harga jual yang ditawarkan pedagang hal itu membuat menarik hati minat masyarakat membeli produk di *marketplace* shopee.

Adapun dalam kegiatan usaha pedagang strategi-strategi yang bisa memberikan pengaruh keuntungan usahanya, strategi-strategi tersebut berdasarkan teori di bab 2 yang penulis jadikan sebagai landasan untuk meninjau hasil penelitian menurut Basu Swastha mengemukakan bahwa marketing mix merupakan variabel-variabel yang dipakai untuk perusahaan sebagai sarana untuk memenuhi atau melayani kebutuhan dan keinginan konsumen. Variabel-variabel yang terdapat di dalamnya disebut 4P, produk (*product*), harga (*price*), distribusi atau penempatan produk (*place*) dan promosi (*promotion*).

Pedagang pasar Sentra Antasari Banjarmasin dalam mempertahankan eksistensi usahanya menggunakan strategi pemasaran dengan menginofasi bauran pemasaran 4P produk (*product*), harga (*price*), distribusi atau penempatan produk (*place*) dan promosi (*promotion*). Dimana komponen 4P dalam penerapan pemasaran merupakan komponen strategi yang bisa diterapkan pada semua skala usaha. Penerapan atas strategi pemasaran 4P harus disesuaikan dengan kondisi lingkungan produk dan jasa yang dihasilkan sebuah usaha. Karena penerapan 4P yang tepat sasaran dapat secara signifikan meningkatkan volume penjualan perusahaan.

a. Produk (*Product*)

Kualitas produk dapat dijadikan sebagai pendukung menarik minat pembeli untuk membeli dagangannya. Contohnya seperti informan Bapak Abdul Aziz selalu memperhatikan kualitas pelayanan terhadap usahanya dia selalu menekankan kepada karyawannya untuk memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen sesuai dengan yang diinginkan konsumen dan itu salah satu strategi Bapak Abdul Aziz untuk menarik minat pembeli membeli barang yang dijualnya.

Dari hasil penelitian, Ibu Marhamah, Ibu Ainun Jairah, Bapak Ibrahim menyatakan bahwa mereka selalu mempertahankan kualitas produk baik dari segi kebersihan, ketahanan, keutuhan barang atau produk.

Dengan mempertahankan kualitas produk tersebut membuat konsumen akan tertarik kemudian membeli produk yang mereka jual di pasar. Selain hal tersebut, hasil penelitian terhadap konsumen, konsumen melihat dari segi

ketahanan dan kesempurnaan produk yang dijual (tidak cacat) dimana pada hasil penelitian kepada Bapak Akhmad Rahman Setiawan menemukan bahwa konsumen hanya akan membeli produk yang tahan lama.

Agar pedagang dapat bertahan dalam menghadapi persaingan terutama dalam persaingan dari segi kualitas produk maka pedagang haruslah meningkatkan kualitas produknya, karena peningkatan kualitas produk dapat membuat konsumen merasa puas dan mempengaruhi konsumen untuk melakukan pembelian ulang.

Keragaman produk merupakan kelengkapan barang yang dijual dan ketersediaan barang-barang, tersedianya semua jenis produk yang ditawarkan untuk dimiliki, dipakai atau dikonsumsi oleh konsumen, ketersediaan barang dari pasar meliputi variasi merek yang banyak, tipe dan ukuran kemasan barang yang dijual. Bagi pedagang pasar tradisional, kelengkapan barang dagangan merupakan faktor yang penting untuk menarik konsumen.

Dari hasil penelitian, Ibu Hj Arbainah, Ibu Siti Raudah, Ibu Erli Susilawati, Ibu Bapak Abdul Aziz, dan Bapak Muhammad Noor menyatakan bahwa mereka memiliki produk yang beragam. Keberagaman tersebut membuat daya tarik tersendiri untuk konsumen memiliki pilihan-pilihan yang beragam dalam satu pasar. Kemudian dari sisi konsumen hasil wawancara Ibu Karmila juga menyatakan bahwasannya mereka berbelanja di pasar Sentra Antasari Banjarmasin karena yang mereka butuhkan untuk keperluan sehari-hari ada di pasar tersebut dengan keberagaman produk yang ada. Keberagaman tersebut memudahkan konsumen untuk melengkapi dengan beragam pilihan yang ada

dimana mereka hanya perlu mencari semua kebutuhan pada satu lokasi pasar tertentu saja.

Hal ini menunjukkan bahwa keragaman produk merupakan salah satu alasan bagaimana konsumen berminat untuk datang ke pasar Sentra Antasari Banjarmasin sesuai dengan teori marketing mix (Bauran pemasaran). Menurut Fandy Tjiptono beliau mendefinisikan produk adalah sesuatu yang bisa dijual atau dipasarkan oleh perusahaan untuk dicari, dilihat, dibeli, dipakai maupun dikonsumsi oleh konsumen yang digunakan untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen yang bersangkutan.

b. Harga (*price*)

Harga merupakan elemen terpenting yang harus diperhatikan untuk menarik konsumen. Penentuan harga yang terjangkau sangat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap produk yang ditawarkan. Bagi konsumen harga memiliki peranan penting dalam menentukan pilihan produk mana yang akan dibeli. Harga pada produk barang sangat menentukan keberhasilan pemasaran. Apabila harga yang ditetapkan terjangkau dibarengi dengan kualitas produk, maka konsumen akan lebih tertarik menggunakan produk tersebut.

Peneliti melakukan penelitian langsung di lapangan dengan mewawancarai pedagang Bapak Jairullah, bu Ifit, Ibu Risnawati dan Ibu Radika Putri. Dari hasil penelitian, menyatakan bahwa mereka menunjukkan bahwa strategi harga yang ditetapkan telah sesuai dengan teori yang ada. Hasil tersebut diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan pedagang yang telah menggunakan strategi

marketing mix dalam memasarkan produk dengan harga yang ekonomis dan dapat dijangkau oleh semua kalangan. Hal ini dibuktikan dengan produk-produk yang ditawarkan. Harga produk yang ditawarkan bervariasi tergantung produk yang dibeli. Harga yang diterapkan sangat bersaing dengan harga yang terdapat di *marketplace* shopee. Dalam hal ini harga sesuai dengan kualitas dan *service* (pelayanan) yang diberikan.

Penentuan harga yang terjangkau sangat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap produk yang ditawarkan. Berdasarkan hasil wawancara kepada Muhammad Insan Kamil sebagai konsumen. Bagi konsumen harga memiliki peranan penting dalam menentukan pilihan produk mana yang akan dibeli. Harga pada produk barang sangat menentukan keberhasilan pemasaran. Apabila harga yang ditetapkan terjangkau dibarengi dengan kualitas produk, maka konsumen akan lebih tertarik menggunakan produk tersebut.

Penetapan harga yang dilakukan oleh pedagang terhadap produk yang ditawarkan disesuaikan dengan kualitas. Penetapan harga tersebut bertujuan agar semua kalangan konsumen baik konsumen menengah bawah atau menengah atas dapat membeli produknya dan bertahan untuk membeli produk secara *offline* di pasar Sentra Antasari Banjarmasin. Hal ini sesuai dengan teori marketing mix (Bauran pemasaran) Menurut Kotler dan Armstrong, beliau mendefinisikan Harga (*price*) adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukarkan untuk memperoleh manfaat dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. Harga menjadi faktor utama yang

mempengaruhi pilihan para pembeli. Harga juga merupakan elemen paling penting dalam menentukan pangsa pasar dan keuntungan suatu perusahaan.

c. Tempat / Saluran distribusi (*place*)

Lokasi yang strategis yaitu tempat yang mudah dijangkau oleh para konsumen dan konsumen melakukan keputusan pembelian terhadap suatu produk. Tempat yang dibahas ini bukan lokasi atau tempat usaha, melainkan tempat bertemunya konsumen dengan penawaran produk atau terjadinya transaksi. Dalam konteks ini tempat lebih di titik beratkan pada strategi distribusi dan salurannya. Sistem penyaluran atau distribusi produk bisa menciptakan keunggulan bersaing dari seorang bisnis. Seorang wirausahawan yang cerdas akan mengetahui bahwa semakin kuat jaringan distribusi dari sebuah produk maka keunggulan bersaing yang dibangun meningkat.

Dimana para pedagang contohnya seperti Informan Ibu Marhamah dari hasil wawancara yang saya dapatkan bahwa Ibu Marhamah menyatakan bahwa letak ke strategisan toko yang tidak jauh dari pintu utama Pasar Sentra Antasari Banjarmasin juga berpengaruh terhadap tingkat pendapatannya karena tentunya konsumen akan berjalan melewati toko yang lebih strategis terdahulu sehingga konsumen dapat melihat produk-produknya, pedagang dapat menawarkan terdahulu barang dagangannya. Oleh sebab itu, jika terdapat toko yang kosong disewakan di tempat yang cukup strategis maka pedagang lebih memilih pindah dari toko yang mereka tempati sekarang.

Hasil wawancara diatas peneliti menyimpulkan semakin strategis tempat, semakin besar juga keuntungan yang akan didapatkan. Konsumen atau calon

pelanggan dapat lebih mudah menemukan dan menjangkau toko tersebut, sehingga transaksi penjualan lebih mudah terjadi. Hal ini sesuai dengan teori marketing mix (Bauran pemasaran). Menurut Tjiptono, beliau mendefinisikan Tempat (*Place*) adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya. *Place* sebagai salah satu unsur dalam bauran pemasaran, mengacu pada kemudahan konsumen mengakses layanan. Tidak hanya mengenai lokasi fisik dari tempat itu tetapi juga bagaimana mekanisme distribusi yang dipergunakan untuk menyampaikan produk yang ditawarkan, dari titik produksi ke konsumen

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi tentunya sangat penting bagi pedagang untuk menawarkan produk dagangan mereka akan pendapatan mereka meningkat. Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Abdul Aziz, Ibu Radika Putri, Ibu Ifit dan Ibu Yulianti sebagai pedagang mereka memberikan harga langganan atau diskon kepada konsumen yang pernah berbelanja di toko mereka yang nantinya juga akan mendapatkan harga yang spesial jika konsumen kembali berbelanja di toko mereka, tidak hanya itu dengan mereka juga akan memberikan potongan harga tambahan jika konsumen mengajak orang lain berbelanja di toko mereka, selain itu pedagang juga akan memberikan bonus tambahan produk jika konsumen membeli dagangan mereka dengan jumlah yang banyak.

Dengan pelayanan yang bagus membuat konsumen tidak jera untuk membeli produk lagi ditempat tersebut secara tidak langsung, hal ini menunjukkan

bahwa dari sisi pelanggan bahwasannya kualitas pelayan menjadi salah satu faktor terpenting dalam menimbulkan minat beli konsumen. Selain itu, bagi pedagang sendiri, pelayanan yang baik dalam penyampaian kualitas dan manfaat suatu produk akan membuat bagaimana produk yang terjual dan akan menimbulkan adanya pelanggan tetap yang dapat meningkatkan pendapatan. Hal ini sesuai dengan teori marketing mix (Bauran pemasaran). Menurut William J. Stanton, beliau mendefinisikan Promosi (*Promotion*) adalah elemen bauran pemasaran organisasi yang berfungsi untuk menginformasikan, membujuk dan mengingatkan pasar tentang suatu produk dan/atau organisasi yang menjualnya, dengan harapan dapat memengaruhi perasaan, keyakinan, atau perilaku penerima..

Teori menurut Philip Kotler Kepuasan merupakan ungkapan bahwa kepuasan merupakan sebuah pikiran yang senang atau kecewa yang ditimbulkan oleh seseorang terhadap tanggapan pada perbandingan ekspektasi atau hasil kinerja produk sedangkan ketidakpuasan merupakan sebuah hasil yang diperoleh atau harapan konsumen yang tidak terpenuhi dan menurut Tjiptono menyatakan bahwa kepuasan konsumen adalah respon konsumen terhadap kinerja aktual produk yang dirasakan setelah pemakaian dan diskonfirmasi yang dirasakan atau evolusi ketidaksesuaian antara harapan yang sebelumnya.

Teori tersebut sesuai dengan fakta dilapangan bahwasannya terkait dengan strategi pedagang pasar tradisional dalam meningkatkan kepuasan konsumen sudah terencana dan berjalan dengan baik yakni pedagang mempunyai strategi pemasaran dalam meningkatkan kepuasan konsumen, seperti memberikan

pelayanan dengan ramah. Adanya bauran pemasaran seperti kualitas produk yang baik dengan harga yang murah dan tempat yang strategis dan melakukan promosi.

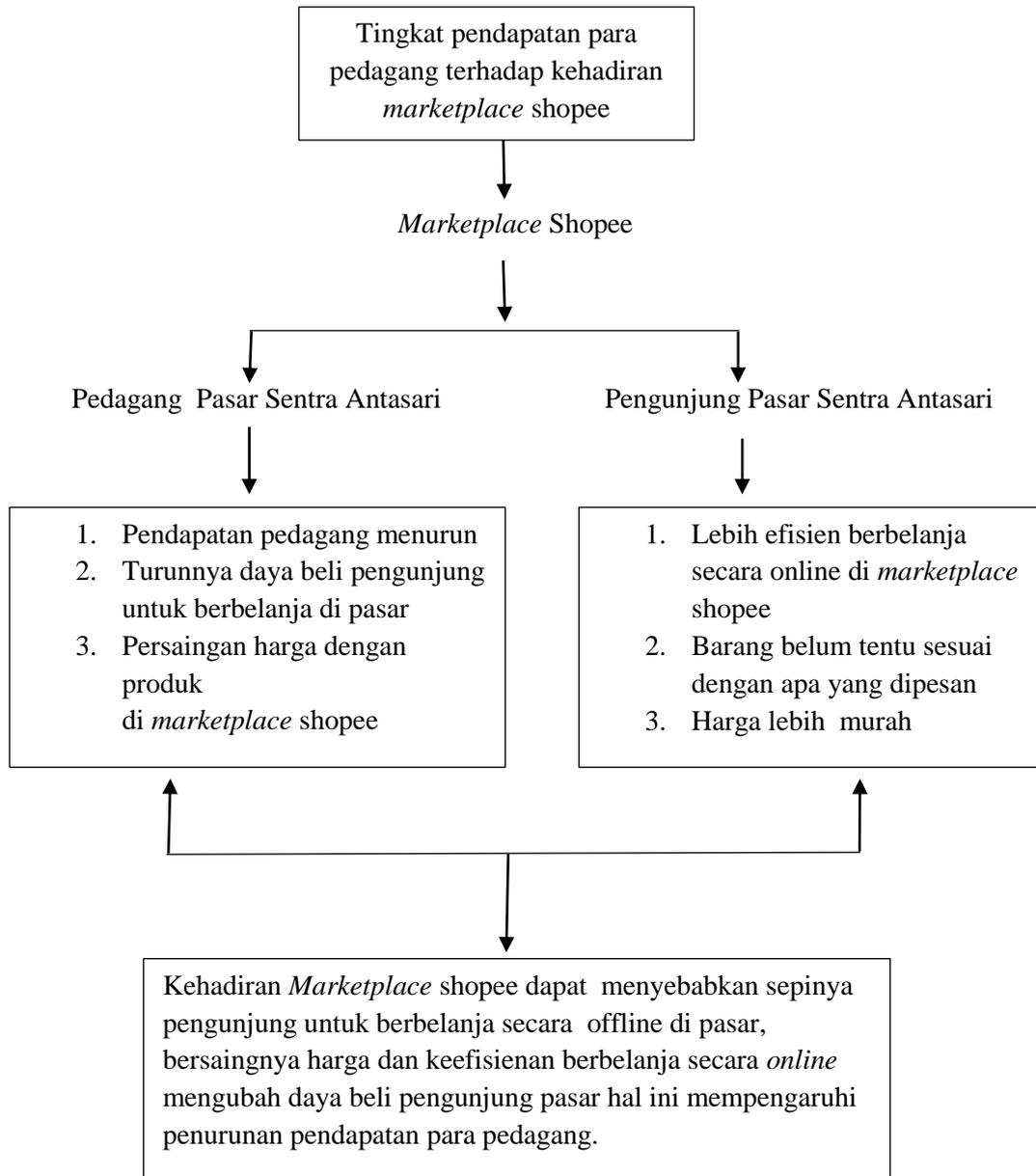
Berdasarkan wawancara serta kaji pustaka dari beberapa sumber, dan mengingat visi, misi pasar sentra antasari serta dengan melihat faktor-faktor yang telah ditetapkan, maka terdapat beberapa tujuan yang harus dicapai dalam melakukan kegiatan pemasaran yang handal untuk strategi pemasaran di pasar Sentra Antasari Banjarmasin, tujuan tersebut yaitu meningkatkan penjualan, mempertahankan loyalitas pelanggan.

Secara rinci tujuan strategi pemasaran pedagang pasar Sentra Antasari Banjarmasin tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut:

- a. Meningkatkan kualitas produk (*product*), harga (*price*), distribusi atau penempatan produk (*place*) dan promosi (*promotion*). Dengan upaya persaingan yang ketat dengan *Marketplacee* Shopee, agar pedagang mendapatkan lebih banyak pendapatan dan menghasilkan keuntungan yang maksimal.
- b. Mempertahankan loyalitas Pelanggan, Strategi pemasaran yang tepat diharapkan dapat mempertahankan pelanggan yang telah dimiliki.

Mengembangkan Market Share, melalui strategi pemasaran yang tepat dalam fenomena persaingan yang semakin ketat, maka diharapkan pangsa pasar meningkat.

Gambar 4.1 Model Analisa Tingkat Pendapatan Para Pedagang Terhadap Kehadiran Marketplace Shopee



Sumber: (Analisis Penulis 2024)