

SNTEKAD

Seminar Nasional Teknologi, Kearifan Lokal, dan
Pendidikan Transformatif

Dampak Bisnis Fashion Online terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Fashion di Kampung Wuring, Kabupaten Sikka

^{1*}Neni

Universitas Muhammadiyah Maumere, Nusa Tenggara Timur, Indonesia
nenibaharudin@gmail.com

²Abdul Kholiq

Universitas Muhammadiyah Maumere, Nusa Tenggara Timur, Indonesia
Iq.abdulkholiq@gmail.com

³Nurdin Rahman

Universitas Muhammadiyah Maumere, Nusa Tenggara Timur, Indonesia
Nurdinrahman81@gmail.com

Abstrak: Penelitian ini bermaksud untuk menjelaskan pengaruh pebisnis fashion online terhadap tingkat pendapatan pedagang fashion offline di kampung wuring. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Sumber data dari penelitian ini berasal dari hasil buku, jurnal, literatur lainnya terkait dampak bisnis fashion online terhadap tingkat pendapatan pedagang fashion offline. perkembangan teknologi informasi telah membawa perubahan yang sangat besar dibidang penjualan fashion.dengan berkembangnya zaman yang semakin modern, teknologi berkembang begitu pesat. Pasar online mulai hadir di tengah-tengah masyarakat sebagai alternatif belanja. kelebihan dan kekurangan yang dimiliki oleh online shop dan pedagang offline dapat mempengaruhi minat beli konsumen. Konsumen yang cenderung tidak ingin repot lebih memilih belanja di penjual fashion online, sedangkan konsumen yang terlalu takut dengan resiko belanja secara online lebih memilih berbelanja di pedagang fashion offline atau ke toko. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pedagang fashion di kampung wuring dapat disimpulkan bahwa para pedagang offline di kampung wuring memandang bahwa jual beli online memang semakin diminati oleh berbagai kalangan masyarakat dengan kenyamanan dan kemudahan yang ditawarkannya. Perihal tersebut juga berdampak pada usaha jualan mereka. Dampak yang dirasakan para pedagang akibat adanya belanja online yaitu pada penurunan jumlah pembeli dan pendapatan mereka per harinya dan para pedagang merasa kalah saing dengan pedagang online dari segi harga dan akses yang mudah.

Kata kunci: Bisnis Fashion Online, Pedagang Fashion Offline, dan Konsumen.



This is an open-access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license

1. PENDAHULUAN

Kampung wuring dikenal salah satu pemukiman terpadat di kabupaten sikka, dengan sebagian besar masyarakatnya bermata pencaharian nelayan. Seiring berjalannya waktu,

kampung wuring kini semakin berkembang mengikuti arus modernisasi. Beberapa masyarakat terutama kaum perempuan di kampung wuring beralih menjadi pedagang *fashion*. Karena adanya *fashion* akan menunjang penampilan seseorang agar lebih menarik dan menjadi trend center di masyarakat, Produk *fashion* meliputi pakaian, sepatu, tas, aksesoris dan lain-lain. Persaingan bisnis pada *fashion* sangat ketat terutama pada bidang pakaian, persaingan antar pedagang *fashion* di kampung wuring sangat kuat dalam menawarkan barang dagangan dengan berbagai macam cara yang digunakan agar konsumen tertarik dengan barang yang dijual salah satunya dengan memberikan harga yang lebih murah dari pasaran.

Adanya *online shop* seperti shoppe, tiktok maupun facebook menawarkan harga lebih murah dengan kualitas yang bagus, mengakibatkan masyarakat wuring lebih banyak berbelanja dengan cara memesan menggunakan aplikasi *online shop*. Karena memudahkan para konsumen dalam memesan barang yang diinginkan. Peningkatan bisnis *online* yang sangat meroket ini ternyata berdampak terhadap pendapatan pedagang di kampung wuring. Faktanya, masyarakat kini lebih memilih membeli kebutuhan rumah tangga maupun pakaian *via online*. Berdasarkan permasalahan diatas penulis tertarik meneliti “Dampak Bisnis *Fashion Online* Terhadap Pendapatan Pedagang *Fashion* Di Kampung Wuring”

2. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Di mana penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengumpulkan data-data berupa kata-kata dan gambar di lapangan dengan cara pengamatan, pencatatan, maupun *dokumentasi*. Selain itu, untuk menggali data yang sesuai dengan faktanya di lapangan dan analisis dengan teori yang sudah ada. Penelitian deskriptif kualitatif ini bertujuan untuk mendapatkan informasi-informasi yang jelas dan lengkap [1].

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik analisis data yaitu model Miles & Huberman [2] dengan tahapan pengumpulan data yaitu:

1. *Data Collection* (pengumpulan data) pengumpulan data dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi dimana peneliti sebagai instrumen kunci dalam pengumpulan data.
2. *Data reduction* (reduksi data) yaitu memilih dan memfokuskan yang penting dan merangkum data yang pokok.
3. *Data display* (penyajian data), yang sering digunakan dalam penyajian data pada penelitian kualitatif adalah teks yang bersifat naratif.

Klasifikasi data (penarikan kesimpulan dan klasifikasi) Jadi kesimpulan senantiasa harus diverifikasi selama penelitian berlangsung hingga akhirnya tercapai kesimpulan akhir.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Keadaan Pebisnis Fashion Online

1. Platform Media Sosial

Berdasarkan informan di atas, rata-rata para pebisnis fashion online menggunakan aplikasi facebook dan whatsapp dalam mempromosikan barang yang dijual.

2. Efektivitas Promosi

Berdasarkan informan di atas bahwasanya keefektifan promosi dapat dilihat dari like, komen dan share. Ada pula yang mendengar langsung dari pelanggan untuk dijadikan sebagai bahan perbaikan.

3. Jumlah Karyawan

Ada satu toko online shop di kampung wuring yang memiliki 1 karyawan, dengan gaji pokok Rp.600.000/bulan.

4. Modal Dan Penghasilan

Berdasarkan informan di atas rata-rata modal yang dikeluarkan oleh pebisnis fashion online yaitu mulai dari Rp.300.000-Rp.20.000.000.

5. Keamanan Pembayaran

Berdasarkan informasi diatas transaksi yang dilakukan yaitu dengan menggunakan transfer, cod atau bayar di tempat dan ada juga yang menggunakan DP atau bayar separuh dimuka.

6. Iklan

Berdasarkan informal di atas terkait iklan agar dapat menarik perhatian para pelanggan, rata-rata pedagang fashion online kampung wuring membuat iklan dengan foto sendiri dan juga membuat konten agar menarik minat belanja para pelanggan.

3.2 Keadaan Pebisnis Fashion Offline

1. Periode Usaha

Berdasarkan hasil wawancara informan para pedagang fashion offline memulai berbisnis fashion 2016-2022.

2. Modal Dan Penghasilan

Berdasarkan informan di atas rata-rata modal yang dikeluarkan oleh pebisnis fashion online yaitu mulai dari Rp.300.000-Rp.20.000.000.

3.3. Dampak Keberadaan Bisnis Fashion Online Terhadap Pendapatan Pedagang Fashion Di Kampung Wuring

Dampak positif yang dirasakan pedagang yaitu menambah semangat mereka dan semakin gencar untuk meningkatkan penjualan baik dari segi kuantitas maupun kualitas produknya [3]. Hal tersebut mereka lakukan guna untuk tidak ketinggalan dan dapat bersaing dengan online shop. Dalam meningkatkan kuantitas dan kualitas produk jualannya para pedagang di kampung wuring terlebih dahulu mencari informasi mengenai online shop baik dari segi harga, model, dan hal-hal yang membuat online shop diminati oleh masyarakat atau konsumen. Adapun dampak negatif yaitu :

- **Penurunan Jumlah Pembeli dan Pendapatan**

Berbagai pusat perbelanjaan offline dirasakan cukup sepi pembeli yang diakibatkan oleh maraknya belanja online, seperti halnya para pedagang fashion di kampung wuring yang juga merasakan dampak negatif dari adanya bisnis jual beli online.

- **Kalah Persaingan**

Sistem jual beli online yang semakin menarik minat masyarakat untuk berbelanja. Berbagai kemudahan yang ditawarkan diantaranya belanja lebih praktis, hemat waktu dan tenaga, bisa mendapatkan barang dari mana saja, harga yang biasanya lebih murah, dan lainnya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa informan diatas yang dilakukan oleh peneliti dapat disimpulkan bahwa para pedagang offline di kampung wuring memandang bahwa jual beli online memang semakin diminati oleh berbagai kalangan masyarakat dengan kenyamanan dan kemudahan yang ditawarkannya. Perihal tersebut juga berdampak pada usaha jualan mereka. Dampak yang dirasakan para pedagang akibat adanya belanja online yaitu pada penurunan jumlah pembeli dan pendapatan mereka per harinya dan para pedagang merasa kalah saing dengan pedagang online dari segi harga dan akses yang mudah [4]. Para pedagang merasakan perbedaan jumlah pembeli dan pendapatan sebelum dan setelah maraknya jual beli online.

3.4. Strategi Bertahan Hidup Pedagang fashion offline di kampung wuring di Tengah Maraknya Belanja Online

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan hasil yang didapatkan oleh peneliti bahwa para pedagang offline di kampung wuring memandang bahwa jual beli online memang semakin diminati oleh berbagai kalangan masyarakat dengan kenyamanan dan kemudahan yang ditawarkannya. Perihal tersebut berdampak pada usaha jualan mereka. Dampak yang dirasakan para pedagang akibat adanya belanja online yaitu pada penurunan jumlah pembeli

dan pendapatan mereka per harinya dan para pedagang merasa kalah saing dengan pedagang online dari segi harga dan akses yang mudah. Para pedagang merasakan perbedaan jumlah pembeli dan pendapatan sebelum dan setelah maraknya jual beli online [5]. Omzet pembeli dan pendapatan pedagang sebelum adanya jual beli online lebih banyak dibandingkan saat adanya jual beli online. Adanya jual beli online menimbulkan kemerosotan pedagang pedagang konvensional yang telah menekuni usahanya sejak lama.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Dampak bisnis fashion online Terhadap Pendapatan Para Pedagang fashion offline di kampung wuring, dapat disimpulkan bahwa kehadiran pebisnis fashion online telah memberikan dampak terhadap pedagang fashion offline. Dampak keberadaan bisnis fashion online terhadap para pedagang fashion offline di kampung wuring adalah penurunan pendapatan, hal ini dapat dibuktikan dari pendapat-pendapat pedagang fashion offline di kampung wuring dengan jumlah pedagang fashion offline 15 toko/lapak. Hadirnya pebisnis fashion online menjadi salah satu pesaing pedagang fashion offline, online shop yang memberikan harga lebih murah dengan kualitas dan juga lebih simple, sehingga telah membuat eksistensi dan keberadaan pedagang fashion offline menjadi kurang diminati

REFERENSI

- [1] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan RnD*. Bandung: Alfabeta, 2014.
- [2] M. B. Miles, A. M. Huberman, and J. Saldana, *Qualitative data analysis*. Sage, 2013.
- [3] Y. Bertianovie and S. Leksono, “Dampak proses revitalisasi pasar tradisional terhadap peningkatan omzet pedagang (pada Pedagang di Pasar Gadang Lama Kota Malang),” *J. Penelit. Pengkaj. Ilm. Mhs.*, vol. 1, no. 1, pp. 45–53, 2023.
- [4] N. Malazaneti, G. Aji, and F. Rohmah, “Analisis Dampak Online Shop Terhadap Para Pedagang,” *J. Sahmiyya*, vol. 2, no. 2, pp. 376–384, 2023.
- [5] A. D. P. Pramono and F. P. Manayra, “Ngider: Aplikasi mobile tracking untuk perdagangan keliling berbasis android,” *J. Energ. Youngsters*, vol. 2, no. 1, pp. 63–70, 2024.