

Transformasi Perdagangan Pedagang Tradisional Plaosan Magetan Pada Era Digital

Muhammad Yaqinu Illa
Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Indonesia
yaqinu1922@gmail.com

ARTICLE INFO	ABSTRACT
Article History: Received: April 4, 2024 Revised: November 2, 2024 Accepted: December 5, 2024 Keywords: Transformasi Perdagangan, Pedagang Tradisional, Qris, Literasi Digital, Plaosan	Trade transformation due to digitalization is a challenge real for traditional traders, including in rural tourism areas such as Plaosan, Magetan. This phenomenon raises the main problem of the inequality of adaptation between traders who are able to follow the digital flow and those who are left behind due to low technological literacy, limited access, and resistance to the modern trading system. Many traders still rely on conventional methods and have not been able to utilize social media, e-commerce, or non-cash payment systems, so they risk losing their market and income. As a solution, a transformative and contextual approach based on community empowerment and digital training is needed. This study aims to describe the patterns of changes in buying and selling that occur, identify obstacles and driving factors, and formulate relevant adaptation strategies for traditional traders in the digital era. The study uses a descriptive qualitative method with a case study approach. Data were obtained through in-depth interviews, field observations, and documentation of trading activities in the traditional trader environment around Plaosan. Data analysis techniques involve the process of reduction, presentation, and drawing conclusions based on the social realities found. The results of the study show that: First, traditional traders have begun to adopt a non-cash system (QRIS), market products via WhatsApp and Facebook, to providing goods delivery services, transformations have also occurred in product choices, shop designs, and digital promotion strategies. Second, driving factors include encouragement from young families, competitive pressure from modern stores, and government training programs, while inhibiting factors include limited digital literacy, business capital, and distrust of digital transactions.
Corresponding Author. Muhammad Yaqinu Illa Email: yaqinu1922@gmail.com	

INTRODUCTION

Perdagangan merupakan salah satu aktivitas ekonomi tertua yang terus berkembang mengikuti dinamika zaman.¹ Di era modern ini, digitalisasi telah menjadi katalisator utama dalam mentransformasi praktik perdagangan, terutama dengan hadirnya teknologi informasi dan komunikasi seperti internet, smartphone, dan aplikasi *e-commerce*.² Fenomena ini menciptakan era baru yang dikenal sebagai digital economy, di mana proses jual beli tidak lagi terbatas pada ruang dan waktu.³ Transformasi tersebut tidak hanya dirasakan oleh pelaku usaha besar, tetapi juga mulai menyentuh sektor informal dan tradisional yang selama ini menjadi tulang punggung perekonomian lokal.⁴

Di daerah Plaosan, Magetan yang dikenal sebagai kawasan wisata dengan aktivitas ekonomi berbasis masyarakat terdapat banyak pedagang tradisional yang mulai mengalami perubahan dalam pola berdagang. Jika dahulu kegiatan jual beli dilakukan secara konvensional di pasar atau warung, kini mulai bermunculan praktik perdagangan yang memanfaatkan platform digital seperti media sosial, marketplace, dan layanan pesan-antar.⁵ Namun, transformasi ini tidak selalu berjalan mulus. Sebagian pedagang masih bertahan dengan metode lama karena keterbatasan akses teknologi, rendahnya literasi digital, dan kekhawatiran terhadap sistem pembayaran non-tunai. Hal ini dibuktikan oleh penelitian Sheirina dan Khairunnisa yang menunjukkan tingkat kemanan penggunaan Qris sebesar F_{hitung} sebesar 6,794.⁶

Perubahan pola perdagangan ini memunculkan berbagai tantangan, khususnya bagi pedagang tradisional yang belum siap secara infrastruktur maupun sumber daya manusia.⁷ Adaptasi terhadap teknologi baru seringkali tidak diiringi dengan pelatihan yang memadai, sehingga menyebabkan kesenjangan digital antara pelaku usaha yang sudah melek teknologi dan yang belum.⁸ Akibatnya, banyak pedagang tradisional terpinggirkan dari arus utama perdagangan modern, bahkan kehilangan pelanggan yang beralih ke platform daring.

¹ Damanuri Aji and Rosyidah Eva, "Kontekstualisasi Filsafat Ekonomi Islam Dalam SDGS," *Journal SYNTAX Idea* 15, no. 1 (2024): 37–48.

² Dedi Junaedi, Rio Kartika Supriyatna, and M. Rizal Arsyad, "Era Baru Perkembangan Peradaban Ekonomi Digital," *Sci-Tech Journal* 2, no. 1 (2022): 32–46, <https://doi.org/10.56709/stj.v2i1.61>.

³ Fani Ma'sumatul Maghfiroh, Sri Anugrah Natalina, and Rofik Efendi, "Transformasi Ekonomi Digital: Connection Integration E-Commerce Dan S-Commerce Dalam Upaya Perkembangan Ekonomi Berkelanjutan," *Proceedings of Islamic Economics, Business, and Philanthropy* 2, no. 1 (2023): 01–10, <https://jurnalfebi.iainkediri.ac.id/index.php/proceedings>.

⁴ Pranama Wahyu, "Implikasi Digital Marketing Dan Literasi Ekonomi Syariah Dalam Meningkatkan Pendapatan Pelaku Industri Kecil Dan Menengah Di Provinsi Lampung Melalui E-Commerce" (PROGRAM PASCASARJANA (PPs) Fakultas Ushuluddin Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung 1443 H / 2022 M, 2022).

⁵ Moh Faizin Faizin, Faruq Futaqi Futaqi, and Maulida Nurhidayati, "Bankziska as Lazismu Innovation and BMT Hasanah in Economic Empowerment in Ponorogo," *Laa Maisyir: Jurnal Ekonomi Islam* 8, no. 1 (2021): 91, <https://doi.org/10.24252/lamaisyir.v8i1.20578>.

⁶ Sherina Lukito and Khairunnisa Khairunnisa, "Pengaruh Persepsi Kemudahan Dan Persepsi Keamanan Terhadap Cashless Society," *Jurnal Informasi Akuntansi (JIA)* 1, no. 2 (2022): 285–304, <https://doi.org/10.32524/jia.v1i2.588>.

⁷ Moh Faizin and Soleh Hasan Wahid, "Assistance In Packaging Innovation and Licensing of Small and Medium Enterprises and Young Entrepreneurs at IAIN Ponorogo," *Edusia: Jurnal Ilmiah Pendidikan Asia* 2, no. 2 (2022): 1–19, <https://doi.org/10.53754/edusia.v2i2.105>.

⁸ Aini Yatul Mufarroha et al., "Transformasi Ekonomi Digital : Dampak , Implikasi , Dan Tantangan Digitalisasi Pada Startup MyEco," n.d., 195–210.

Sehingga diperlukan upaya transformasi yang bersifat inklusif dengan melibatkan pemerintah daerah, lembaga pendidikan, dan komunitas lokal untuk mendorong literasi digital dan pelatihan keterampilan dagang berbasis teknologi.⁹ Studi ini berupaya mengidentifikasi pola perubahan jual beli yang terjadi, hambatan yang dihadapi para pedagang, serta strategi adaptasi yang sudah dan dapat dilakukan oleh para pelaku usaha di kawasan Plaosan.

Penelitian terkait transformasi perdagangan telah dilakukan oleh beberapa peneliti. Misalnya, Jeffriansyah Dkk¹⁰ meneliti transformasi ekonomi digital dan evolusi pola konsumsi masyarakat, sementara Budiwitjacksono dan Rachmawan¹¹ membahas keberhasilan UMKM di Kelurahan Bongkaran dalam mengadopsi platform digital untuk meningkatkan penjualan. Namun, belum banyak penelitian yang secara spesifik mengkaji konteks daerah wisata pedesaan seperti Plaosan, Magetan, yang memiliki karakteristik sosial-budaya tersendiri. Hal ini menjadi celah penting yang perlu diisi. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pedagang tradisional, observasi lapangan, dan dokumentasi aktivitas perdagangan.¹² Pendekatan ini memungkinkan peneliti memahami realitas sosial dan strategi adaptasi dari sudut pandang pelaku langsung.

Tujuan penelitian ini pertama, untuk mendeskripsikan transformasi pola jual beli yang terjadi di kalangan pedagang tradisional di Plaosan. kedua, mengidentifikasi hambatan-hambatan yang mereka alami, serta merumuskan rekomendasi kebijakan atau intervensi berbasis lokal yang dapat membantu mereka beradaptasi dengan era perdagangan digital. Penelitian ini menjadi penting karena menyangkut keberlangsungan ekonomi lokal yang berbasis masyarakat. Jika transformasi perdagangan tidak diiringi dengan kebijakan yang mendukung keberlanjutan pedagang tradisional, maka potensi marginalisasi ekonomi semakin besar. Studi ini diharapkan menjadi masukan bagi pemerintah daerah dan pemangku kepentingan lain dalam merancang strategi transformasi ekonomi yang berkeadilan.

Kebaruan dari penelitian ini terletak pada fokusnya terhadap pedagang tradisional di kawasan wisata pedesaan seperti Plaosan, yang selama ini kurang mendapatkan perhatian dalam diskursus transformasi perdagangan digital. Dengan pendekatan studi kasus kontekstual, penelitian ini memberikan pemahaman yang lebih dalam mengenai realitas lokal dan potensi solusi berbasis komunitas, berbeda dari pendekatan makro yang sering kali menggeneralisasi kondisi urban.

RESEARCH METHOD

⁹ Teguh Permana and Andriani Puspitaningsih, "Studi Ekonomi Digital Di Indonesia," *Jurnal Simki Economic* 4, no. 2 (2021): 161–70, <https://doi.org/10.29407/jse.v4i2.111>.

¹⁰ Jeffriansyah Dwi et al., "Transformasi Ekonomi Digital Dan Evolusi Pola Konsumsi : Tinjauan Literatur Tentang Perubahan Perilaku Belanja Di Era Internet," *Jurnal Minfo Polgan* 14, no. 1 (2025): 28–37.

¹¹ G S Budiwitjacksono and A S Rachmawan, "Pengembangan Pemasaran Online Melalui Digital Marketing Dalam Meningkatkan Kewirausahaan Umkm Di Kelurahan Bongkaran," *PATIKALA: Jurnal ...* 1, no. 4 (2022): 332–41, <https://etdci.org/journal/patikala/article/view/463>.

¹² Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D)* (Bandung: Alfabeta, 2015), 64.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan studi kasus.¹³ Pendekatan ini dipilih karena bertujuan menggali pemahaman mendalam mengenai transformasi perdagangan pedagang tradisional di kawasan wisata Plaosan, Magetan dalam menghadapi era digital. Melalui studi kasus, peneliti dapat mengeksplorasi secara kontekstual dinamika perubahan pola jual beli, hambatan yang dihadapi, dan strategi adaptasi yang dikembangkan oleh para pedagang. Pengumpulan data dilakukan melalui tiga teknik utama yaitu observasi partisipatif, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Peneliti hadir langsung selama dua minggu di lokasi penelitian untuk melakukan observasi terhadap aktivitas perdagangan, interaksi sosial, dan penggunaan teknologi digital dalam praktik jual beli. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur kepada pedagang yang dipilih secara purposif, sedangkan dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan data tertulis dan visual yang relevan. Data yang diperoleh kemudian dianalisis menggunakan teknik reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan dengan pendekatan Miles dan Huberman.¹⁴ Untuk menjaga keabsahan data, peneliti menggunakan teknik triangulasi sumber dan teknik, yaitu membandingkan data dari berbagai sumber serta metode pengumpulan yang berbeda. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa hasil penelitian bersifat valid, mendalam, dan dapat dipercaya. Dengan metode ini, diharapkan penelitian mampu menggambarkan secara menyeluruh proses transformasi perdagangan yang dialami pedagang tradisional di tengah tantangan digitalisasi.¹⁵

RESULT AND DISCUSSION

Pola Jual Beli Pedagang Tradisional di Plaosan Magetan

Perubahan zaman yang ditandai dengan kemajuan teknologi dan meningkatnya tuntutan konsumen telah mendorong para pelaku usaha, termasuk pedagang tradisional, untuk beradaptasi agar tetap relevan dan mampu bersaing. Wawancara dengan sejumlah pedagang tradisional di Plaosan memperlihatkan adanya transformasi signifikan, baik dari segi teknis, pola layanan, maupun mentalitas. Transformasi ini menjadi bukti bahwa pelaku ekonomi akar rumput mulai meninggalkan pola usaha konvensional dan membuka diri terhadap inovasi, teknologi, serta strategi pemasaran modern.

Salah satu indikator paling mencolok dari transformasi ini adalah adopsi sistem pembayaran non-tunai.¹⁶ Jika sebelumnya transaksi dilakukan hampir seluruhnya menggunakan uang tunai, kini sebagian besar pedagang telah menerima pembayaran melalui QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*) dan e-wallet seperti OVO, DANA, dan GoPay.¹⁷ Perubahan ini mencerminkan kesiapan pedagang dalam mengakomodasi

¹³ A. Michael Huberman and Saldana Jhonny, *Qualitative Data Analysis a Methods Sourcebook* (America: Arizona State University, 2014); Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D)*.

¹⁴ Huberman and Jhonny, *Qualitative Data Analysis a Methods Sourcebook*.

¹⁵ John W Creswell, *QUALITATIVE INQUIRY& Choosing Among Five Approaches RESEARCH DESIGN, The SAGE Handbook of Qualitative Research Design*, 2022, 78, <https://doi.org/10.4135/9781529770278.n41>.

¹⁶ Izzani Ulf, "Tantangan Dan Peluang Kebijakan Non-Tunai: Sebuah Studi Literatur," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis* 25, no. 1 (2020): 55–65, <https://doi.org/10.35760/eb.2020.v25i1.2379>.

¹⁷ Eris Tri Kurniawati, Idah Zuhroh, and Nazaruddin Malik, "Literasi Dan Edukasi Pembayaran Non Tunai Melalui Aplikasi QR Code Indonesian Standard (QRIS) Pada Kelompok Milenial," *Studi Kasus Inovasi Ekonomi* 05, no. 01 (2021): 23–30.

preferensi konsumen masa kini yang lebih menyukai transaksi cepat, aman, dan minim kontak fisik, apalagi pasca pandemi COVID-19 yang mempercepat adopsi teknologi digital di berbagai lapisan masyarakat.

Selain sistem pembayaran, pola pemasaran juga mengalami pergeseran yang signifikan. Pedagang mulai memanfaatkan media sosial seperti Facebook dan WhatsApp¹⁸ sebagai alat utama untuk promosi produk.¹⁹ Media sosial tidak hanya menjadi sarana komunikasi personal, tetapi juga berubah fungsi menjadi etalase digital yang memungkinkan pedagang menjangkau konsumen di luar wilayah pasar fisik. Strategi ini memberi keuntungan besar terutama bagi pedagang kecil yang tidak memiliki modal besar untuk membuka toko di pusat keramaian. Cukup dengan foto produk, harga, dan layanan yang menarik, pedagang bisa menjangkau ratusan bahkan ribuan konsumen dalam hitungan menit.

Tidak berhenti pada promosi, layanan pre-order dan sistem pengantaran langsung ke rumah konsumen juga mulai diterapkan. Ini menandakan bahwa pedagang tradisional mulai bertransformasi dari sistem pasif (menunggu pembeli datang ke lapak) menjadi aktif (menjemput konsumen dan memenuhi kebutuhan mereka secara proaktif). Hal ini menunjukkan adanya peningkatan pemahaman pedagang terhadap pentingnya kenyamanan dan kecepatan layanan dalam mempertahankan loyalitas pelanggan, terutama dari kalangan generasi muda yang memiliki gaya hidup serba praktis.²⁰

Dalam aspek pemilihan produk, para pedagang juga menunjukkan kreativitas dan keberanian berinovasi. Mereka mulai menjual barang-barang yang mengikuti tren pasar, seperti makanan instan rumahan, frozen food, atau produk UMKM kemasan modern.²¹ Tidak lagi terpaku pada barang kebutuhan pokok seperti sayur, beras, dan kebutuhan dapur harian, para pedagang kini lebih adaptif dengan selera konsumen urban dan milenial. Mereka menyadari bahwa kunci keberhasilan dalam usaha bukan hanya pada kelengkapan barang, tetapi juga kemampuan membaca dan merespons tren yang sedang berkembang.

Transformasi fisik juga tidak luput dari perhatian. Beberapa lapak dan warung tradisional di Plaosan mulai mengalami pembenahan tampilan. Kini, lebih banyak ditemui kios yang rapi, bersih, dan dilengkapi papan nama serta pencahayaan yang memadai, mirip seperti toko-toko modern.²² Perubahan ini merupakan strategi branding yang efektif karena menciptakan kesan profesional dan lebih dipercaya oleh konsumen, sekaligus membedakan lapak tersebut dari pesaing tradisional lainnya yang belum melakukan transformasi.

Menariknya, sebagian pedagang juga mulai menjalin kemitraan dengan platform digital seperti GrabFood, Shopee, atau marketplace lokal.²³ Langkah ini merupakan bentuk ekspansi pasar yang sangat strategis, karena memungkinkan pedagang untuk menjangkau konsumen dari luar daerah Plaosan. Selain meningkatkan volume penjualan, kemitraan ini

¹⁸ Wawancara Pak Yudi, 23 Maret 2025, Magetan

¹⁹ wogo nio Arfa, "Penggunaan Instagram Dan Facebook Sebagai Media Promosi Untuk Meningkatkan Minat Beli Konsumen Di Toko Sahabat Ponsel Duta Mall Banjarmasin," *Thesis Diploma*, 2016, 3–8, <http://eprints.uniska-bjm.ac.id/id/eprint/3517>.

²⁰ Irwan Ramadhani et al., "Digitalisasi Transaksi Jual Beli Sayur Dengan Sistem Delivery Order Di Desa Plumpung Kecamatan Plaosan Kabupaten Magetan," *Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat Kepulauan Riau* 4, no. 2 (2024): 1–16, <https://doi.org/10.35961/jppmkepri.v4i2.1684>.

²¹ Wawancara Pak Samsu, 23 Maret 2025, Magetan.

²² Wawancara Bu Sur, 23 Maret 2025, Magetan.

²³ Wawancara Mbak Binti, 22 Maret 2025, Magetan.

juga memberi kesempatan bagi pedagang untuk meningkatkan reputasi dan kredibilitas mereka sebagai pelaku usaha yang mampu bersaing secara lebih luas.

Dalam hal promosi, pedagang mulai menggunakan strategi digital seperti diskon online, bundling produk, hingga posting status WhatsApp atau Facebook sebagai bentuk iklan digital gratis. Pendekatan ini sangat efisien karena tidak membutuhkan biaya besar seperti pemasangan spanduk atau iklan cetak.²⁴ Di sisi lain, pendekatan ini juga lebih personal karena menjangkau jaringan pertemanan yang sudah terbentuk dan memiliki kepercayaan terhadap si pedagang. Transformasi ini juga menunjukkan bahwa para pedagang mulai menyesuaikan diri dengan kebutuhan dan ekspektasi konsumen muda yang lebih melek teknologi. Mereka sadar bahwa generasi muda cenderung memilih produk yang bisa dibeli secara cepat, praktis, dan bisa dilihat terlebih dahulu melalui media digital. Maka, kehadiran mereka di ruang digital bukan lagi sekadar pilihan, melainkan keharusan.²⁵

Hal yang juga sangat penting dalam proses transformasi ini adalah penggunaan teknologi sederhana untuk manajemen keuangan dan stok barang. Sebagian pedagang telah menggunakan aplikasi kasir berbasis Android untuk mencatat transaksi dan mengelola persediaan. Walaupun aplikasi ini masih tergolong sederhana, penggunaannya menandai awal dari proses digitalisasi sistem usaha. Penggunaan aplikasi ini membantu pedagang dalam pencatatan, evaluasi harian, dan perencanaan keuangan yang lebih sistematis. Hal ini tentu menjadi modal penting untuk pengembangan usaha dalam jangka panjang. Namun, aspek yang tidak kalah penting dalam transformasi ini adalah perubahan mentalitas. Transformasi teknis tidak akan terjadi tanpa adanya perubahan pola pikir. Para pedagang kini lebih terbuka terhadap pelatihan, diskusi, serta kerja sama antar pelaku usaha.²⁶ Mereka tidak lagi bertahan dengan cara-cara lama yang stagnan dan tertutup terhadap inovasi. Kesiapan mereka untuk berubah, belajar, dan mencoba hal-hal baru adalah kunci utama keberhasilan transformasi ini.

Berdasarkan penjelasan di atas maka perubahan yang terjadi di kalangan pedagang tradisional Plaosan menjadi bukti nyata bahwa modernisasi tidak harus menghilangkan kearifan lokal. Justru, melalui sentuhan teknologi dan perubahan pola pikir, pedagang tradisional bisa tetap menjadi bagian penting dari ekosistem ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan. Dengan transformasi ini, mereka tidak hanya menjadi pelaku ekonomi pasif, tetapi juga motor penggerak perubahan sosial dan ekonomi di tingkat lokal.

²⁴ Endah Marendah Ratnaningtyas et al., "Strategi Pemasaran Produk Dalam Menghadapi Tantangan Pemasaran Digital (Studi Kasus Pada UMKM Keripik Belut Citra Rasa)," *AKSIOMA: Jurnal Sains Ekonomi Dan Edukasi* 1, no. 5 (2024): 216–30, <https://doi.org/10.62335/hsae2934>.

²⁵ Roni Susanto et al., "Implications of Developing Fayd Al-Barakat Book on Learning Qiraat Sab'ah in the Digital Era," *Jurnal Pendidikan Al-Isblah* 15, no. 4 (2023), <https://doi.org/https://doi.org/10.35445/alishlah.v15i4.3009>; Roni Susanto, M Makhrus Ali, and Martoyo Deden Hidayat, "Islamic Religious Education in the Independent Learning Curriculum," *IKTIFAK: Journal of Child and Gender Studies* 02, no. 02 (2024): 63–72, <https://doi.org/https://doi.org/10.55380/iktifak.v2i2.962>.

²⁶ Roni Susanto et al., "Interreligious Harmonization (Analytic Study of Kalicinta Village, Kotabumi, Lampung)," *Jurnal Kodifikasi: Jurnal Penelitian Keagamaan Dan Sosial-Budaya* 17, no. 1 (2023), <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.21154/kodifikasi.v17i1.5729>; Robbin Dayyan Yahuda et al., "Totally Muslim Truly Intellectual-Based Holistic Education in Postgraduate Programs," *QALAMUNA: Jurnal Pendidikan, Sosial, Dan Agama* 16, no. 2 (2024): 1399–1410, <https://doi.org/10.37680/qalamuna.v16i2.4104>.

Faktor Pendorong dan Penghambat Pedagang Tradisional dalam Beradaptasi dengan Sistem Perdagangan Digital

Transformasi pedagang tradisional di Plaosan menuju era digital merupakan fenomena menarik yang mencerminkan dinamika adaptasi pelaku usaha kecil terhadap perubahan zaman. Proses ini tidak hanya melibatkan adopsi teknologi, tetapi juga perubahan dalam pola pikir, strategi bisnis, dan interaksi dengan konsumen. Berikut adalah analisis mendalam mengenai faktor pendukung dan penghambat dalam transformasi ini, berdasarkan hasil wawancara dengan 10 informan ditemukan beberapa faktor pendorong dalam beradaptasi pada era digital saat ini. Pertama, Meningkatnya jumlah minimarket dan toko modern di sekitar Plaosan mendorong pedagang tradisional untuk memperbarui strategi penjualan agar tetap kompetitif.²⁷ Mereka mulai menyediakan layanan antar dan sistem pre-order untuk memenuhi ekspektasi konsumen yang menginginkan kenyamanan dan efisiensi dalam berbelanja.

Pandemi COVID-19 menjadi titik balik transformasi, pembatasan sosial dan penurunan kunjungan ke pasar memaksa pedagang berinovasi dengan layanan online dan pengantaran barang langsung ke rumah pembeli.²⁸ Hal ini mempercepat adopsi teknologi digital dalam operasional sehari-hari. Banyak pedagang tradisional dibantu oleh anak-anak mereka yang lebih melek teknologi. Generasi muda mendorong orang tua mereka untuk berjualan melalui media sosial atau platform digital, seperti Facebook dan WhatsApp, sehingga memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan.²⁹

Adanya pelatihan UMKM dan bantuan dari pemerintah mengenai digital marketing serta penggunaan QRIS mendorong pedagang untuk berubah mengikuti arus digitalisasi ekonomi. Program-program ini memberikan pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk beradaptasi dengan teknologi baru. Pola jual beli modern dinilai lebih efisien.³⁰ Pedagang tidak harus membuka lapak setiap hari, cukup melayani pesanan lewat ponsel dari rumah, sehingga waktu dan tenaga bisa lebih dihemat. Hal ini memungkinkan mereka untuk fokus pada peningkatan kualitas produk dan layanan.

Tekanan dari kondisi ekonomi lokal yang menuntut peningkatan penghasilan membuat pedagang mencari cara baru agar lebih menarik pelanggan, termasuk dengan strategi dagang modern seperti bundling produk atau flash sale online. Mereka juga mulai menjual produk-produk yang mengikuti tren pasar, seperti makanan instan rumahan dan frozen food. Pedagang tradisional di Plaosan umumnya menghadapi kesulitan dalam mengakses dan mengoperasikan teknologi digital seperti aplikasi e-commerce, media sosial, dan sistem pembayaran non-tunai. Keterbatasan literasi digital membuat mereka kesulitan untuk beradaptasi dengan pola perdagangan modern yang berbasis teknologi.³¹

²⁷ Wawancara Mbok Yanti, 23 Maret 2025, Magetan.

²⁸ Wawancara Pak Samsu, 23 Maret 2025, Magetan.

²⁹ Arfa, "Penggunaan Instagram Dan Facebook Sebagai Media Promosi Untuk Meningkatkan Minat Beli Konsumen Di Toko Sahabat Ponsel Duta Mall Banjarmasin."

³⁰ Robbin Dayyan Yahuda and Roni Susanto, "Implementation of Holistic Islamic Education Purposes Based 'totally Moslem Truly Intellectual' in Iain Ponorogo Postgraduate Program 2022," 2022.

³¹ Maghfiroh, Natalina, and Efendi, "Transformasi Ekonomi Digital: Connection Integration E-Commerce Dan S-Commerce Dalam Upaya Perkembangan Ekonomi Berkelanjutan."

Keterbatasan modal menjadi hambatan utama bagi pedagang tradisional dalam melakukan modernisasi usaha.³² Mereka sulit untuk menyediakan perangkat pendukung seperti smartphone, jaringan internet, hingga biaya promosi online yang semakin dibutuhkan di era digital. Tingginya persaingan dari toko modern, supermarket, dan platform online membuat posisi pedagang tradisional semakin terdesak. Mereka tidak memiliki sistem manajemen stok, pemasaran, dan layanan yang seefisien kompetitor modern, sehingga sulit untuk bersaing dalam hal harga dan kecepatan layanan.

Sebagian besar pedagang tradisional belum pernah mengikuti pelatihan bisnis atau pemasaran digital, sehingga minim bekal untuk menghadapi tuntutan era modern. Hal ini membuat proses adaptasi berjalan sangat lambat dan kurang optimal. Banyak pedagang merasa nyaman dengan cara berdagang lama (tatap muka, tunai, tidak ada promosi daring) sehingga enggan berubah. Rasa enggan untuk meninggalkan kebiasaan lama menjadi hambatan psikologis dalam bertransformasi.

Kurangnya dukungan dari pemerintah daerah, lembaga pendidikan, atau organisasi masyarakat dalam bentuk pelatihan, pendampingan, dan akses teknologi membuat para pedagang tradisional kesulitan dalam menyesuaikan diri dengan pasar modern.³³ Infrastruktur digital yang belum merata juga menjadi kendala signifikan, terutama bagi UMKM yang berada di daerah pedesaan. Beberapa pedagang masih meragukan keamanan transaksi digital seperti e-wallet atau transfer bank, sehingga mereka enggan mengintegrasikan sistem pembayaran non-tunai dalam aktivitas jual belinya.³⁴ Kekhawatiran ini seringkali disebabkan oleh kurangnya pemahaman tentang cara kerja dan keamanan teknologi tersebut.

Transformasi pedagang tradisional di Plaosan menuju era digital merupakan proses kompleks yang dipengaruhi oleh berbagai faktor pendukung dan penghambat. Keberhasilan dalam beradaptasi dengan teknologi digital sangat bergantung pada kesiapan individu, dukungan lingkungan, dan ketersediaan sumber daya. Meskipun terdapat tantangan signifikan, peluang untuk meningkatkan daya saing dan efisiensi operasional melalui digitalisasi sangat besar.

Untuk mempercepat transformasi ini, diperlukan upaya kolaboratif antara pemerintah, lembaga pendidikan, dan komunitas lokal dalam menyediakan pelatihan, pendampingan, dan infrastruktur yang memadai. Selain itu, penting untuk membangun kesadaran dan kepercayaan pedagang terhadap manfaat dan keamanan teknologi digital. Dengan pendekatan yang holistik dan inklusif, pedagang tradisional di Plaosan dapat bertransformasi menjadi pelaku usaha yang adaptif dan kompetitif di era digital.

CONCLUSION

³² Robbin Dayyan Yahuda et al., "Musafahah Method Transformation on Learning Qiraat Sab'ah in PPTQ Al-Hasan Ponorogo," *Mashdar: Jurnal Studi Al-Qur'an Dan Hadis* 5, no. 2 (2023): 133–46, <https://doi.org/10.15548/mashdar.v5i2.7293>.

³³ Wawancara Mbak Very, 22 Maret 2025, Magetan.

³⁴ Yulya Aryani, Wina Andari, and Suhindarto Suhindarto, "Pengaruh Teknologi Informasi Dan E-Commerce Terhadap Perdagangan Indonesia Ke Negara ASEAN," *Jurnal Ekonomi Indonesia* 9, no. 1 (2020): 53–66, <https://doi.org/10.52813/jei.v9i1.30>.

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa pedagang tradisional di Plaosan, Magetan, tengah mengalami transformasi signifikan dalam pola jual beli mereka. Pertama, transformasi ini meliputi perubahan dari sistem konvensional ke arah pemanfaatan teknologi digital. Pedagang mulai mengadopsi sistem pembayaran non-tunai seperti QRIS dan e-wallet, memasarkan produk melalui media sosial (WhatsApp dan Facebook), melayani pemesanan pre-order dan layanan antar, serta memperindah tampilan fisik lapak mereka agar lebih modern dan menarik. Beberapa di antaranya juga telah bergabung dalam platform daring seperti marketplace lokal maupun nasional.

Kedua, faktor-faktor pendukung transformasi ini antara lain tekanan persaingan dari toko modern, dorongan anak muda dalam keluarga, dampak pandemi yang mempercepat digitalisasi, serta dukungan pelatihan dari pemerintah dan efisiensi sistem dagang berbasis digital. Selain itu, tuntutan ekonomi yang mendorong inovasi serta kemudahan yang ditawarkan sistem penjualan daring turut memicu perubahan. Proses transformasi ini juga dihadapkan pada berbagai hambatan. Keterbatasan literasi digital, akses terhadap perangkat dan internet, keterbatasan modal usaha, serta ketidakpercayaan terhadap keamanan sistem transaksi digital masih menjadi kendala utama. Selain itu, sebagian pedagang masih enggan berubah karena telah nyaman dengan pola lama yang lebih personal dan manual. Penelitian ini memperkuat hasil-hasil penelitian terdahulu tentang transformasi perdagangan digital seperti penggunaan media sosial, sistem pre-order, QRIS, e-wallet, dan aplikasi kasir..

REFERENCES

- Aji, Damanuri, and Rosyidah Eva. "Kontekstualisasi Filsafat Ekonomi Islam Dalam SDGS." *Journal SYNTAX Idea* 15, no. 1 (2024): 37–48.
- Arfa, wogo nio. "Penggunaan Instagram Dan Facebook Sebagai Media Promosi Untuk Meningkatkan Minat Beli Konsumen Di Toko Sahabat Ponsel Duta Mall Banjarmasin." *Thesis Diploma*, 2016, 3–8. <http://eprints.uniska-bjm.ac.id/id/eprint/3517>.
- Aryani, Yulya, Wina Andari, and Suhindarto Suhindarto. "Pengaruh Teknologi Informasi Dan E-Commerce Terhadap Perdagangan Indonesia Ke Negara ASEAN." *Jurnal Ekonomi Indonesia* 9, no. 1 (2020): 53–66. <https://doi.org/10.52813/jei.v9i1.30>.
- Budiwitjacksono, G S, and A S Rachmawan. "Pengembangan Pemasaran Online Melalui Digital Marketing Dalam Meningkatkan Kewirausahaan Umkm Di Kelurahan Bongkaran." *PATIKALA: Jurnal ...* 1, no. 4 (2022): 332–41. <https://etdci.org/journal/patikala/article/view/463>.
- Creswell, John W. *QUALITATIVE INQUIRY& Choosing Among Five Approaches RESEARCH DESIGN. The SAGE Handbook of Qualitative Research Design*, 2022. <https://doi.org/10.4135/9781529770278.n41>.
- Dwi, Jeffriansyah, Sahputra Amory, Muhtar Mudo, and J Rhena. "Transformasi Ekonomi Digital Dan Evolusi Pola Konsumsi : Tinjauan Literatur Tentang Perubahan Perilaku Belanja Di Era Internet." *Jurnal Minfo Polgan* 14, no. 1 (2025): 28–37.
- Faizin, Moh Faizin, Faruq Futaqi Futaqi, and Maulida Nurhidayati. "Bankziska as Lazismu

- Innovation and BMT Hasanah in Economic Empowerment in Ponorogo.” *Laa Maisyir: Jurnal Ekonomi Islam* 8, no. 1 (2021): 91. <https://doi.org/10.24252/lamaisyir.v8i1.20578>.
- Faizin, Moh, and Soleh Hasan Wahid. “Assistance In Packaging Innovation and Licensing of Small and Medium Enterprises and Young Entrepreneurs at IAIN Ponorogo.” *Edusia: Jurnal Ilmiah Pendidikan Asia* 2, no. 2 (2022): 1–19. <https://doi.org/10.53754/edusia.v2i2.105>.
- Huberman, A. Michael, and Saldana Jhonny. *Qualitative Data Analysis a Methods Sourcebook*. America: Arizona State University, 2014.
- Junaedi, Dedi, Rio Kartika Supriyatna, and M. Rizal Arsyad. “Era Baru Perkembangan Peradaban Ekonomi Digital.” *Sci-Tech Journal* 2, no. 1 (2022): 32–46. <https://doi.org/10.56709/stj.v2i1.61>.
- Kurniawati, Eris Tri, Idah Zuhroh, and Nazaruddin Malik. “Literasi Dan Edukasi Pembayaran Non Tunai Melalui Aplikasi QR Code Indonesian Standard (QRIS) Pada Kelompok Milenial.” *Studi Kasus Inovasi Ekonomi* 05, no. 01 (2021): 23–30.
- Lukito, Sherina, and Khairunnisa Khairunnisa. “Pengaruh Persepsi Kemudahan Dan Persepsi Keamanan Terhadap Cashless Society.” *Jurnal Informasi Akuntansi (JIA)* 1, no. 2 (2022): 285–304. <https://doi.org/10.32524/jia.v1i2.588>.
- Maghfiroh, Fani Ma’sumatul, Sri Anugrah Natalina, and Rofik Efendi. “Transformasi Ekonomi Digital: Connection Integration E-Commerce Dan S-Commerce Dalam Upaya Perkembangan Ekonomi Berkelanjutan.” *Proceedings of Islamic Economics, Business, and Philanthropy* 2, no. 1 (2023): 01–10. <https://jurnalfebi.iainkediri.ac.id/index.php/proceedings>.
- Mufarroha, Aini Yatul, Bianca Anne, Wiedyastha Raharja, and Intan Ayusta Alifia. “Transformasi Ekonomi Digital : Dampak , Implikasi , Dan Tantangan Digitalisasi Pada Startup MyEco,” n.d., 195–210.
- Mustofa, Bisri. *Al-Ibris*. kodus, Jawa Tengah: Maktabah Menara Kudus, 2016.
- Permana, Teguh, and Andriani Puspitaningsih. “Studi Ekonomi Digital Di Indonesia.” *Jurnal Simki Economic* 4, no. 2 (2021): 161–70. <https://doi.org/10.29407/jse.v4i2.111>.
- Ramadhani, Irwan, Andrie Nindy Dwiantari, Harisma Annisa, and Al Islam. “Digitalisasi Transaksi Jual Beli Sayur Dengan Sistem Delivery Order Di Desa Plumpung Kecamatan Plaosan Kabupaten Magetan.” *Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat Kepulauan Riau* 4, no. 2 (2024): 1–16. <https://doi.org/10.35961/jppmkepri.v4i2.1684>.
- Ratnaningtyas, Endah Marendah, Widya Sari, Citra Amira Putri Fathona, Syamsudin Syamsudin, Agus Hardaya, and Suin Lestari. “Strategi Pemasaran Produk Dalam Menghadapi Tantangan Pemasaran Digital(Studi Kasus Pada UMKM Keripik Belut Citra Rasa).” *AKSIOMA: Jurnal Sains Ekonomi Dan Edukasi* 1, no. 5 (2024): 216–30. <https://doi.org/10.62335/hsae2934>.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D)*. Bandung: Alfabeta, 2015.
- Susanto, Roni, M Makhrus Ali, and Martoyo Deden Hidayat. “Islamic Religious Education

- in the Independent Learning Curriculum.” *IKTIFAK: Journal of Child and Gender Studies* 02, no. 02 (2024): 63–72. <https://doi.org/https://doi.org/10.55380/iktifak.v2i2.962>.
- Susanto, Roni, Wahidatur Rohmah, Sanita Nur Hidayanti, and Sugiyar Sugiyar. “Interreligious Harmonization (Analytic Study of Kalicinta Village, Kotabumi, Lampung).” *Jurnal Kodifikasia: Jurnal Penelitian Keagamaan San Sosial-Budaya* 17, no. 1 (2023). <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.21154/kodifikasia.v17i1.5729>.
- Susanto, Roni, Robbin Dayyan Yahuda, Basuki, and Abdul Kadir. “Implications of Developing Fayd Al-Barakat Book on Learning Qiraat Sab’ah in the Digital Era.” *Jurnal Pendidikan Al-Ishlah* 15, no. 4 (2023). <https://doi.org/https://doi.org/10.35445/alishlah.v15i4.3009>.
- Ulfi, Izzani. “Tantangan Dan Peluang Kebijakan Non-Tunai: Sebuah Studi Literatur.” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis* 25, no. 1 (2020): 55–65. <https://doi.org/10.35760/eb.2020.v25i1.2379>.
- Wahyu, Pranama. “Implikasi Digital Marketing Dan Literasi Ekonomi Syariah Dalam Meningkatkan Pendapatan Pelaku Industri Kecil Dan Menengah Di Provinsi Lampung Melalui E-Commerce.” *Fakultas Ushuluddin Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung 1443 H / 2022 M, (2022), 2022*.
- Yahuda, Robbin Dayyan, and Roni Susanto. “Implementation of Holistic Islamic Education Purposes Based ‘totally Moslem Truly Intellectual’ in Iain Ponorogo Postgraduate Program 2022,” 2022.
- Yahuda, Robbin Dayyan, Roni Susanto, Wahyu Widodo, and Nur Kolis. “Totally Muslim Truly Intellectual-Based Holistic Education in Postgraduate Programs.” *QALAMUNA: Jurnal Pendidikan, Sosial, Dan Agama* 16, no. 2 (2024): 1399–1410. <https://doi.org/10.37680/qalamuna.v16i2.4104>.
- Yahuda, Robbin Dayyan, Roni Susanto, Wahyu Widodo, Nur Kolis, and Bagas Abdillah. “Musafahah Method Transformation on Learning Qiraat Sab’ah in PPTQ Al-Hasan Ponorogo.” *Mashdar: Jurnal Studi Al-Qur’an Dan Hadis* 5, no. 2 (2023): 133–46. <https://doi.org/10.15548/mashdar.v5i2.7293>.