



Resiliensi Pedagang Pakaian Pasar Wage Kabupaten Tulungagung: Pilihan Rasional Pedagang Menghadapi Transformasi Pasar

Feriawan Kristanto^{1*}, Waskito²

¹⁻²Pendidikan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Malang, Indonesia

Email: kristantoferi1@gmail.com^{1*}, waskito.fis@um.ac.id²

*Penulis Korespondensi: kristantoferi1@gmail.com

Abstract. *The development of traditional markets is increasingly threatened by market transformation, both physically and through online sales systems (e-commerce). This study aims to analyze the forms of resilience implemented by clothing vendors at Wage Market, Tulungagung, in maintaining their business continuity amidst declining market conditions. This study uses a qualitative approach with a case study research design. This research utilizes James S. Coleman's Rational Choice Theory. The methods used are observation, interviews, and documentation. The subjects in this study were six people consisting of four clothing vendors, the Head Coordinator of Wage Market, and the Heads of Market Technical Implementation Units throughout Tulungagung Regency. Subject selection was based on a purposive sampling technique. The results show that the forms of trader resilience consist of economic, innovation, social networks, and psychological aspects. Economically, traders maintain their businesses through managing capital owned by personal savings and cooperative loans. In terms of innovation, traders utilize simple technology and a variety of merchandise patterns. In terms of social networks, family support and solidarity among traders are the main strengths, while psychologically, optimism and religious beliefs help them survive. The implications of this research emphasize the importance of strengthening vendor strategies through digital marketing training and support for market revitalization policies from local governments to maintain the economic sustainability of vendors during times of market transformation.*

Keywords: *Clothing Vendors; Market Transformation; Rational Choice; Resilience; Business innovation.*

Abstrak. Perkembangan pasar tradisional semakin terancam akibat transformasi pasar, baik secara fisik maupun sistem penjualan online (*e-commerce*). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bentuk-bentuk resiliensi yang diterapkan pedagang pakaian di Pasar Wage Tulungagung dalam mempertahankan kelangsungan usahanya di tengah kondisi pasar yang menurun. Studi ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain penelitian studi kasus. Penelitian ini menggunakan Teori Pilihan Rasional dari James S. Coleman. Metode yang digunakan yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Subjek dalam penelitian ini berjumlah 6 orang yang terdiri dari empat pedagang pakaian, Kepala Koordinator Pasar Wage, dan Kepala UPT Pasar se-Kabupaten Tulungagung. Pemilihan subjek didasarkan pada teknik purposive sampling. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bentuk-bentuk resiliensi pedagang terdiri dari aspek ekonomi, inovasi, jaringan sosial, dan psikologis. Secara ekonomi, pedagang mempertahankan usaha melalui pengelolaan modal yang dimiliki tabungan pribadi, dan pinjaman koperasi. Dalam aspek inovasi, para pedagang memanfaatkan teknologi sederhana dan pola variasi jenis dagangan. Dalam aspek sosial jaringan, dukungan keluarga dan solidaritas antar pedagang menjadi kekuatan utama, sedangkan dalam psikologis, optimisme dan keyakinan religius membantu mereka bertahan. Implikasi dari penelitian ini menekankan pada pentingnya penguatan strategi pedagang melalui pelatihan pemasaran digital dan dukungan kebijakan revitalisasi pasar dari pemerintah daerah untuk menjaga keberlanjutan ekonomi pedagang di masa transformasi pasar.

Kata kunci: Pedagang Pakaian; Transformasi Pasar; Pilihan Rasional; Resiliensi; Inovasi usaha.

1. LATAR BELAKANG

Pembangunan merupakan proses yang kompleks dan berkelanjutan yang mencakup berbagai aspek kehidupan manusia, baik ekonomi, sosial, budaya, politik, maupun lingkungan. Secara umum, pembangunan tidak hanya berorientasi pada peningkatan pendapatan nasional, tetapi juga pada perbaikan kualitas hidup masyarakat secara menyeluruh (Gombar, 2025). Salah satu aspek pembangunan yang penting adalah di bidang ekonomi yaitu pasar. Berdasarkan data survei Badan Pusat Statistik (BPS) 5 tahun terakhir mencatat jumlah pasar

tradisional di Indonesia sebanyak 15.657 unit mendominasi dibandingkan retail modern sebanyak 1.279 unit, dan pusat perbelanjaan sebanyak 650 unit (BPS, 2020). Sebagian besar persebaran pasar tradisional terdapat di Jawa Timur dengan 2.249 unit (BPS, 2020). Namun, seiring berjalannya waktu keberadaan pasar tradisional kini tengah mengalami kemunduran. Perkembangan teknologi telah mendorong masyarakat beralih ke pasar online (*e-commerce*) untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Di Afrika Selatan, khususnya Johannesburg dan Cape Town, *e-commerce* menjadi pendorong utama transformasi ekonomi dengan memperluas sektor ritel dan jasa, serta membantu usaha kecil menjangkau pasar lebih luas tanpa harus memiliki toko fisik (Smith, 2020). Peningkatan penggunaan internet dan perangkat seluler juga menciptakan peluang baru bagi bisnis lokal dan startup. Sementara itu, penelitian di India berjudul *A Study on the Impact of E-commerce on Traditional Retail Marketing* menunjukkan bahwa pertumbuhan *e-commerce* berdampak pada penurunan kunjungan ke toko fisik, turunya omset pedagang tradisional, serta mendorong mereka untuk beradaptasi melalui penerapan pemasaran digital, peningkatan layanan pelanggan, dan penguatan keunikan produk (Koushik, 2018).

Berdasarkan Laporan Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) mengungkap jenis produk yang banyak dibeli masyarakat Indonesia secara online pada 2025 terdapat pada sektor pakaian dan aksesoris dengan proporsi mencapai 43,74% (Muhamad, 2025). Ketidakmampuan pasar tradisional untuk menyesuaikan diri dengan digitalisasi dan modernisasi, kekurangan standar kebersihan dan kenyamanan, dan kekurangan fasilitas umum adalah beberapa penyebab daya tarik pasar rakyat menurun. Sebaliknya, peningkatan *e-commerce* mengakibatkan penurunan jumlah pengunjung, terutama dari demografi muda yang lebih tertarik pada peluang lain yang lebih menjanjikan (Finance, 2024).

Kabupaten Tulungagung adalah salah satu Kabupaten yang terletak di Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Kabupaten ini memiliki kurang lebih dari 50an pasar tradisional di berbagai wilayahnya. Salah satu pasar yang cukup terkenal hingga sekarang adalah Pasar Wage. Pasar ini terkenal dengan komoditas utamanya adalah jenis pakaian. Kondisi pasar ini dulunya selalu ramai dikunjungi masyarakat terutama pada pagi hari maupun siang hari. Namun, kondisi Pasar Wage sekarang dengan berkembangnya *e-commerce* membuat pedagang pakaian di pasar ini mengalami penurunan yang berdampak pada banyaknya kios yang tutup dan membuat pasar ini menjadi sepi.

Beberapa penelitian terdahulu mengenai resiliensi menunjukkan beragam fokus dan konteks. Penelitian oleh (Mubasysyarum Bih et al., 2022) menegaskan bahwa tidak ada larangan dalam Islam bagi pedagang perempuan di Pasar Campurejo untuk bekerja di sektor

publik. Studi ini menitikberatkan pada resiliensi ekonomi keluarga dari perspektif fikih. Sementara itu, (Nurahmawati, 2023) menyoroti pentingnya modal sosial yang terdiri dari kepercayaan, norma, dan jaringan sosial dalam memperkuat resiliensi pedagang pasar darurat. Berbeda dari kedua penelitian tersebut, penelitian ini berfokus pada teori pilihan rasional untuk menganalisis resiliensi pedagang pakaian di Pasar Wage. Penelitian (Pham, 2025) mengkaji resiliensi pedagang kaki lima di Hanoi, Vietnam, dalam menghadapi tekanan kebijakan urbanisasi dan penataan kota. Studi ini memberikan kontribusi penting dalam memahami resiliensi ekonomi informal perkotaan, namun belum menyoroti aspek pilihan rasional individu dalam pengambilan keputusan ekonomi. Selanjutnya, (Taurai et al., 2022) menemukan bahwa pedagang pakaian bekas informal di Gweru, Zimbabwe, terdampak langsung oleh pandemi Covid-19 dan kebijakan lockdown, yang menyebabkan kerentanan ekonomi, stres, serta pelecehan aparat. Terakhir, (Iloduba, 2024) menunjukkan bahwa toko pakaian kecil di Siprus Utara mengembangkan strategi adaptif seperti efisiensi biaya, peningkatan loyalitas pelanggan, dan transformasi digital melalui *e-commerce*. Namun, penelitian ini masih terbatas pada konteks pasar modern dan belum mengulas secara mendalam rasionalitas ekonomi pedagang tradisional di negara berkembang seperti Indonesia. Perbedaan penelitian ini dengan resiliensi pedagang pakaian di Pasar Wage tidak hanya melihat strategi bertahan dari sisi ekonomi dan sosial, tetapi juga mengkaji keputusan rasional pedagang dalam mempertahankan usaha mereka di tengah perubahan struktur pasar yang cepat.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini memiliki urgensi untuk menjawab persoalan aktual yang sedang dihadapi pasar tradisional di Indonesia, khususnya dalam konteks transformasi pasar akibat berkembangnya pasar modern dan *e-commerce*. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan sejarah dan gambaran umum pedagang pakaian di Pasar Wage Tulungagung, menganalisis bentuk-bentuk resiliensi yang diterapkan para pedagang pakaian, dan mendeskripsikan implikasi resiliensi yang telah dilakukan oleh pedagang pakaian di Pasar Wage Kabupaten Tulungagung. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pemerintah daerah dan pengelola pasar untuk merancang kebijakan yang lebih adaptif khususnya pada pedagang di pasar tradisional.

2. KAJIAN TEORITIS

Resiliensi Pedagang

Resiliensi berasal dari bahasa Latin "*resilire*" yang artinya melambung kembali. Istilah resiliensi dapat diartikan sebagai upaya pulih atau bangkit kembali dari suatu keadaan, kembali kepada tatanan awal. Resiliensi secara keseluruhan didefinisikan sebagai pola adaptasi positif

yang terjadi saat atau setelah menghadapi kesulitan atau resiko; ini adalah gagasan yang selalu berubah untuk bertahan atau pulih dari situasi tertentu (Yulianingsih, 2021). Sementara itu, sumber lain mengatakan bahwa resiliensi merupakan cara untuk bangkit kembali dari permasalahan yang menimpa, untuk berubah menjadi lebih baik dan memiliki sumber daya, resiliensi bukan semata-mata soal kemampuan individu untuk bertahan melainkan membangkitkan orang untuk berjuang kembali dari permasalahan yang menimpa (Rahmanawati et al, 2017). Reivich dan Shatte menjelaskan bahwa terdapat tujuh aspek resiliensi (Reivich, K. et al., 2003) antara lain: regulasi emosi, pengendalian impuls, optimisme, analisis kausal, empati, efikasi diri, dan *reaching out*. Sementara, untuk memperkuat landasan teori yang ada, sumber-sumber resiliensi individu menurut (Grotberg, 2003) terdiri tiga macam di antaranya: *I have* yaitu upaya seseorang untuk bangkit dari situasi yang tidak menguntungkan; *I am* merupakan sumber kekuatan untuk bangkit ada pada diri individu itu sendiri dimana ada sikap, keyakinan, dan perasaan; *I can* Faktor dimana kemampuan individu dalam hal membangun jaringan sosial, seperti keterampilan berkomunikasi, *problem solving*, dan *self control*.

Pedagang adalah orang maupun institusi yang membantu aktivitas jual beli baik produk, barang, maupun jasa kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung (Habib et al., 2022). Pedagang adalah individu yang memperjualbelikan barang dagangannya kepada konsumen (Singgano et al., 2021). Menurut (Hamudi et al., 2023) pedagang pasar tradisional dibagi menjadi dua kategori:

Pedagang kios adalah mereka yang menjual barang mereka di kios pada tempat yang disediakan oleh pihak pasar dan membayar sewa.

Pedagang yang menjual barangnya di pelataran, los, atau dasaran pasar disebut sebagai pedagang non-kios.

Transformasi Pasar

Pasar merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan aktivitas perdagangan, baik barang maupun jasa, dengan menggunakan suatu sistem, proses, dan interaksi antara kedua belah pihak, yang memungkinkan mereka menentukan harga dan jumlah keseimbangan (Wahyuningsih, 2020). Berdasarkan jenis aktivitasnya, pasar dapat diklasifikasikan menjadi dua kategori. Pasar tradisional, yaitu pasar yang memiliki karakteristik konvensional di mana penjual dan pembeli dapat berinteraksi serta melakukan tawar-menawar secara langsung. Dari segi fisik, pasar tradisional umumnya terdiri atas kios, gerai, los, atau area terbuka yang memungkinkan terjadinya transaksi tatap muka (Hamudi et

al., 2023). Pasar modern yaitu pasar yang didirikan oleh pihak pemerintah, swasta, maupun koperasi dan berbentuk pusat perbelanjaan seperti mal, supermarket, atau department store.

Transformasi pasar merupakan perubahan menyeluruh yang mencakup aspek fisik, sosial, ekonomi, dan teknologi yang memengaruhi pola aktivitas perdagangan di suatu wilayah. Perkembangan platform *e-commerce* dan *marketplace* tidak hanya mengubah cara konsumen memperoleh dan membeli barang, tetapi memungkinkan penjual dari luar daerah menawarkan produk dengan harga dan variasi yang berbeda dari pedagang pasar tradisional (Komalasari et al., 2023) Sehingga, dalam hal ini pedagang yang berjualan di pasar tradisional yang tidak mampu mengadopsi teknologi berisiko mengalami penurunan jumlah pembeli dan penurunan terhadap margin penjualan. Hal ini sejalan dengan yang terjadi di Pasar Wage Tulungagung, dimana para pedagang pakaian mengalami kesulitan mengintegrasikan perkembangan teknologi dalam bidang ekonomi (*e-commerce*) dengan kondisi di jaman sekarang.

Teori Pilihan Rasional

Teori Pilihan Rasional Coleman menjelaskan bahwa tindakan seseorang bertujuan untuk mencapai suatu tujuan, dan tindakan ini didasarkan pada nilai atau preferensi. Coleman mengatakan bahwa penting untuk memahami aktor rasional, yang berasal dari ilmu ekonomi, dan bahwa para aktor ini memilih tindakan yang membantu mereka memaksimalkan kegunaan, keinginan, dan kebutuhan mereka.. Ada dua unsur yang paling penting mengenai teori ini yaitu, aktor dan sumber daya yang dimiliki. Inti dari teori ini adalah bahwa individu membandingkan berbagai pilihan tindakan berdasarkan hasil yang diharapkan, lalu memilih mana yang memberikan keuntungan besar bagi mereka (Coleman, 1990).

”Rational Choice Theory has one main element that distinguishes it from other sociological theories, which is optimization. In his theory, actors always try to optimize their decisions, either by maximizing benefits (utility) or minimizing costs. The essence of this theory is that actors will compare different options of action based on the expected outcome, and then choose the one that gives them the greatest benefit. “ (Coleman, 1992:xi).

Menurut Coleman interaksi sosial dapat dipahami seperti transaksi ekonomi, dimana aktor bertindak berdasarkan pilihan rasional. Setiap aktor akan memiliki aksi yang memberikan keuntungan terbesar dengan biaya sekecil mungkin. Dengan kata lain, seseorang akan memilih tindakan yang memberikan manfaat bersih tertinggi, yaitu selisih antara manfaat yang diperoleh dan biaya yang dikeluarkan, serta peluang keberhasilan (Coleman, 1990). James S. Coleman ini memadukan teori dengan elemen-elemen sosial untuk menjelaskan tentang hubungan antara tindakan individu (mikro) dan struktur sosial (makro). Dalam teori pilihan

rasional hubungan antara fenomena mikro dan makro dapat dipahami secara satu arah dimana aktor rasional mempertimbangkan kondisi diluar yang ada saat mengambil keputusan. Mereka akan memilih tindakan yang paling menguntungkan berdasarkan situasi yang dihadapi (Coleman, 1990).

“The relationship between macro and micro phenomena is viewed unidimensionally as one where external conditions are taken into account by rasional actors in their choices about the most advantageous way to act”
(Coleman, 1992:157).

Teori Pilihan Rasional Coleman menjelaskan bahwa tindakan seseorang mengarah pada suatu tujuan dan tindakan tersebut ditentukan oleh nilai atau preferensi. Dalam melihat Resiliensi Pedagang Pakaian Pasar Wage Kabupaten Tulungagung: Pilihan Rasional Dalam Menghadapi Transformasi Pasar. Aktor disini adalah pedagang pakaian yang memiliki tujuan tertentu untuk tetap bertahan meskipun dihadapkan pada permasalahan merebaknya pasar modern dan *e-commerce* di kalangan masyarakat. Teori ini lebih menekankan peran aktor melalui sebuah tindakan atau keputusan yang diambil sehingga mampu menghasilkan perubahan sosial. Ketika para pedagang pakaian memilih untuk bertahan dalam kondisi tersebut, strategi bertahan merupakan sebuah pilihan yang dianggap sebagai pilihan rasional. Tindakan tersebut juga akan merubah pada cara mereka mempertahankan dagangan mereka dengan situasi merebaknya pasar modern dan *e-commerce* di masyarakat. Sementara itu sumber daya yang dimaksud disini adalah kios dagangan yang dimiliki dan pasar. Tidak semua pedagang memiliki akses kios yang menetap dan beberapa dari mereka akibat menjamurnya pasar modern dan pilihan orang untuk berbelanja lewat *e-commerce* serta omzet yang menurun memilih untuk menutup kiosnya dan tidak berjualan.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain penelitian studi kasus (*case study*). Dengan menggunakan studi kasus, peneliti dapat menguraikan bagaimana bentuk strategi bertahan, adaptasi, serta pilihan rasional yang diambil pedagang dalam menghadapi transformasi pasar yang berlangsung dalam rentang tahun 2021-saat ini. Rentang tahun tersebut dipilih dikarenakan kondisi pasar mulai mengalami penurunan yang cukup signifikan dimulai pada saat pandemi Covid 19 hingga berlangsung sampai sekarang. Penelitian ini dilaksanakan di salah satu pasar tradisional yang ada di Kabupaten Tulungagung yaitu Pasar Wage. Pasar ini berlokasi di Jalan W.R. Supratman, Kenayan, Kecamatan. Tulungagung, Kabupaten

Tulungagung. Peneliti mengambil lokasi tersebut karena Pasar Wage merupakan salah satu pasar konvensional dengan komoditas utamanya adalah pakaian atau textile.

Penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* yang mengkaji secara detail pelaku yang terlibat langsung dalam aktivitas perekonomian yang ada di Pasar Wage Kabupaten Tulungagung. Informan dari penelitian ini mencakup Kepala UPT Pasar Kabupaten Tulungagung selaku pihak yang mengurus kebijakan maupun peraturan berkaitan dengan perekonomian pasar tradisional di Kabupaten Tulungagung, Pengelola Pasar Wage sebagai pihak yang mengelola aktivitas pasar, Pedagang pakaian yang menjadi informan penting, karena yang mengetahui bagaimana kondisi pasar selama ini.

Penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh dari hasil wawancara mendalam dengan para informan. Data tersebut mencakup sejarah gambaran umum Pasar Wage Tulungagung, bentuk bentuk resiliensi yang diterapkan pedagang pakaian, serta implikasi dari resiliensi yang telah diterapkan pedagang pakaian di tengah perubahan sistem perdagangan akibat munculnya pasar modern dan *e-commerce*. Sementara, data sekunder dalam penelitian ini diperoleh melalui dokumen resmi berupa buku profil pasar rakyat wage dari Kepala Kantor Pasar Wage Tulungagung. Penelitian ini juga menggunakan literatur mengenai resiliensi para pedagang yang ada di pasar tradisional dan teori pilihan rasional. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini melalui observasi partisipasi, dimana peneliti terlibat langsung di lokasi penelitian yaitu Pasar Wage Tulungagung untuk mengetahui aktivitas perekonomian yang ada di pasar tersebut. Peneliti juga melakukan wawancara mendalam dengan para pedagang pakaian dan informan lainnya. Dokumentasi selama di lapangan juga dilakukan peneliti untuk menambah keakuratan data.

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan model dari Miles dan Huberman yang mana dalam proses analisis ini dimulai dengan melakukan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi dilakukan secara siklis. Uji keabsahan data dalam penelitian ini dilakukan dengan triangulasi sumber dan triangulasi metode. Pada proses triangulasi sumber, peneliti membandingkan data atau informasi hasil penelitian dari informan pedagang pakaian Pasar Wage Tulungagung mengenai bentuk-bentuk resiliensi yang diterapkan pedagang pakaian. Pada triangulasi metode dilakukan dengan membandingkan hasil wawancara para informan pedagang pakaian yang mengatakan bahwa penjualan pakaian di Pasar Wage Tulungagung mengalami penurunan dengan hasil observasi dan studi dokumentasi.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sejarah dan Gambaran Umum Pasar Wage Tulungagung

Sejarah Pasar Wage merupakan salah satu pasar tradisional yang ada di Kabupaten Tulungagung. Pasar ini berada tidak jauh dari pusat kota. Berdasarkan data dari buku "Profil Pasar Rakyat Wage" pasar ini diperkirakan sudah ada sejak tahun 1960-an. Pada masa awal keberadaannya, para pedagang berjualan di sepanjang jalan raya yang membentang dari utara ke selatan, tepatnya di depan area pasar saat ini. Seiring perkembangan waktu dan meningkatnya aktivitas perdagangan, pemerintah daerah kemudian membangun pasar permanen sekitar tahun 1992.

Gambaran Pasar Wage Tulungagung pada jaman dahulu pasar ini hanya beroperasi pada hari tertentu dalam pasaran Jawa yaitu hari pasaran Wage, sehingga terkenal dengan sebutan "Pasar Wage". Dalam perjalanan sejarahnya, Pasar Wage pernah mengalami musibah kebakaran besar pada tahun 2001 yang menyebabkan sebagian area pasar rusak parah. Peristiwa tersebut membawa dampak besar bagi aktivitas perekonomian di dalam pasar, mengingat banyak pedagang kehilangan barang dagangan dan tempat usaha. Perbaikan besar-besaran terakhir dilakukan pada tahun 2013, meskipun tidak seluruh bangunan pasar berhasil diperbaiki secara menyeluruh karena keterbatasan anggaran. Pedagang yang berada di pasar ini kebanyakan berusia sudah lanjut usia, sehingga beberapa dari mereka mewariskan kepada anaknya untuk melanjutkan berdagang. Pedagang disini juga menempati dua tipe bangunan yaitu tipe kios dan tipe los dengan sistem kepemilikan sendiri. Perbedaan dari kedua bangunan ini hanya terletak pada struktur bangunan, dimana los berukuran jauh lebih luas daripada kios. Sistem distribusi barang di pasar ini sebagian besar masih mengandalkan mekanisme tradisional. Pedagang memperoleh barang dari luar kota, seperti Solo, Surabaya, Kudus, dan Jepara. Selain itu, masih terdapat sistem khas yang disebut "*ngojok*", yaitu produsen atau sales langsung membawa barang dagangan ke pedagang pasar Wage sehingga memudahkan mereka tidak perlu keluar kota untuk restock dagangan.

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti melalui wawancara dengan kepala koordinator Pasar Wage Tulungagung jumlah pedagang mengalami penurunan terlihat dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 1. Data Penurunan Pedagang di Pasar Wage Tulungagung.

Jenis Tempat Berdagang	Jumlah Pedagang 2016	Jumlah Pedagang 2025
Pedagang menempati kios	217 orang	135 orang
Pedagang menempati los	357 orang	100 orang

Sumber: Data Primer Peneliti, 2025

Penurunan jumlah pembeli dan pedagang di Pasar Wage disebabkan beberapa hal diantaranya pada tahun 2015 terdapat upaya revitalisasi pembangunan dari provinsi yang ditunjukkan untuk seluruh pasar tradisional, namun revitalisasi ini tidak terjadi dikarenakan pada saat itu beberapa pedagang menolak dengan alasan kondisi bangunan pasar masih layak. Akhirnya pihak kantor Pasar pada saat itu mengalihkan revitalisasi pasar di Pasar Ngemplak dan memindah pedagang khususnya sayur untuk pindah ke Pasar Ngemplak. Namun, setelah pasar sayur dipindahkan ke Pasar Ngemplak, tingkat keramaian Pasar Wage mulai berangsur menurun. Perubahan besar pada Pasar Wage terjadi sejak masa pandemi Covid-19. Hampir semua narasumber menyatakan bahwa pandemi menjadi titik balik penurunan jumlah pengunjung. Hasil penelitian (Iloduba, 2024) juga membuktikan bahwa selama Pandemi Covid-19 terjadi penurunan ekonomi yang signifikan di Siprus Utara terlihat dari pergeseran pada toko pakaian eceran yang mengalami penurunan para pembeli. Sejalan dengan penelitian (Taurai et al., 2022) bahwa Pandemi Covid-19 menyebabkan pedagang pakaian bekas di Mkoba South, Gweru mengalami penurunan penjualan. Ditambah lagi dengan perkembangan teknologi digital dan hadirnya *e-commerce* serta TikTok Shop, Pasar Wage semakin kehilangan pembeli. Penemuan ini sejalan dengan (Panel®, 2020) bahwa kehadiran *e-commerce* di era sekarang menyebabkan banyak konsumen menghabiskan waktunya untuk beraktivitas melalui online, terutama dalam hal bertransaksi dan efisiensi waktu.

Salah satu temuan lapangan menunjukkan adanya perubahan signifikan antara kondisi Pasar Wage dahulu dan sekarang. Dahulu, pasar selalu ramai pembeli setiap hari, dan pedagang pakaian kerap melakukan restok barang hingga beberapa kali seminggu. Kini, jumlah pembeli menurun drastis sehingga frekuensi restok berkurang menjadi hanya sekali atau dua kali seminggu. Beberapa pedagang seperti Ibu Ari (berjualan sejak 2011) dan Ibu Umi (berjualan sejak 1996) mengingat masa ketika pasar sangat ramai dengan puluhan pembeli setiap hari, sedangkan kini dua hingga tiga pembeli per hari sudah dianggap beruntung. Penurunan ini berdampak langsung pada pengambilan stok dari pemasok di Solo, Jakarta, atau Pekalongan yang kini dilakukan lebih selektif. Ibu Kamtiah (berjualan sejak 1983) juga menegaskan bahwa terjadi penurunan drastis omzet dan frekuensi kulakan, di mana dulu ia bisa meraih jutaan rupiah per hari, namun kini kondisinya jauh berbeda.

Bentuk-Bentuk Resiliensi Pedagang Pakaian Pasar Wage Tulungagung

Bentuk- bentuk resiliensi pedagang pakaian Pasar Wage Tulungagung dapat dianalisis melalui empat aspek utama pada matriks resiliensi di bawah ini yaitu: ekonomi, inovasi dan strategi dagang, sosial dan jaringan, serta aspek psikologis dan motivasi.

Tabel 2. Matriks Resiliensi Pedagang Pakaian Pasar Wage Tulungagung.

Aspek Resiliensi	Pedagang 1 (Ibu Ari, 39 Tahun)	Pedagang 2 (Ibu Umi, 52 Tahun)	Pedagang 3 (Ibu Kamtiah, 72 Tahun)	Pedagang 4 (Ibu Anis, 42 Tahun)
Ekonomi atau Keuangan	- Modal dari tabungan pribadi - Harga tidak diturunkan, karena menganggap sudah seminimal mungkin. - Hanya mengambil stok barang yang laku atau diminta dari reseller	- Modal dari hasil penjualan dan tabungan - Mengurangi mengambil stok barang (1 minggu 2 kali) - Membawa bekal sendiri dari rumah - Menggunakan sistem penukaran stok dagangan yang tidak laku kepada reseller	- Menggunakan modal dari pinjaman koperasi mekar - Stok barang sedikit guna meminimalisir kerugian - Memberikan potongan harga kepada pembeli	- Menggunakan pinjaman kecil-kecil atau dari teman - Stok barang sedikit, tidak sering mengambil stok - Memberikan potongan harga yang
Inovasi dan Strategi Dagang	- Memakai grub WA sebagai inovasi berdagang - Pembayaran bisa melalui transfer - Tidak memakai penjualan online shop, fokus kepada reseller - Mengambil barang dengan mengikuti tren fashion sekarang - Sering kolaborasi barter barang dengan pedagang sekitar	- Memakai grub WA sebagai inovasi berdagang dan rutin update stok barang - Pembayaran melalui kontan dan transfer - Jenis dagangan mengambil yang premium atau kualitas bagus - Harga barang dagangan cenderung stabil, tidak banyak promo	- Tidak memakai penjualan online, mengandalkan pembeli langsung - Fokus pada jenis pakaian harian & batik - Memiliki kerjasama dengan konveksi lokal - Menerapkan strategi "seduluran" dan komunikasi yang supel - Pembayaran hanya melalui kontan	- Sempat memakai grub WA, namun tidak bertahan lama - Fokus pada pakaian harian pria dan wanita - Melayani pembayaran transfer hanya untuk pelanggan tetap
Sosial dan Jaringan	- Suami ikut membantu dan membuka kios baju - Kepemilikan kios melanjutkan dari orang tua - Memiliki grup WhatsApp pedagang untuk berbagi info	- Peran keluarga mendukung, tetapi tidak terlibat dalam penjualan - Memiliki karyawan yang membantu berdagang - Kepemilikan kios sendiri	- Kepemilikan kios sendiri dan mempunyai beberapa kios - Keluarga terlibat dalam berdagang (anak) - Tidak mempunyai tanggungan, keluarga sudah mapan	- Kepemilikan kios diperoleh dari ibunya - Tidak ada bantuan dari keluarga maupun karyawan - Mempunyai tanggungan anak yang masih sekolah
Psikologis dan Motivasi	- Tidak terlalu cemas, karena mempunyai reseller tetap.	- Terkadang pesimis kalau sepi, tetapi tetap semangat demi anak sekolah.	- Memiliki aspek religiusitas yang tinggi - Memegang prinsip "selalu	- Memegang prinsip "pasrah, semua pasti ada jalan."

Aspek Resiliensi	Pedagang 1 (Ibu Ari, 39 Tahun)	Pedagang 2 (Ibu Umi, 52 Tahun)	Pedagang 3 (Ibu Kamtiah, 72 Tahun)	Pedagang 4 (Ibu Anis, 42 Tahun)
	- Menjadikan anak sebagai motivasi bertahan di masa sekarang	- Tidak memiliki pekerjaan lain - Saling sharing dan menguatkan antar pedagang	bersyukur dan pasrah, semua pasti ada jalan” - Mengikuti komunitas pengajian dikala stress akibat penjualan yang sepi	- Tidak memiliki pekerjaan lain
	- Memegang prinsip: “rezeki sudah ada yang mengatur”			

Sumber: Data Primer Peneliti, 2025

Resiliensi ekonomi para pedagang pakaian di Pasar Wage Tulungagung terlihat dari bagaimana mereka mengatur sumber modal yang diperoleh, pengaturan stok barang dagangan, dan penyesuaian harga agar tetap bisa bertahan di tengah persaingan pasar modern maupun *e-commerce*. Bagi para pedagang pakaian, modal usaha menjadi faktor penting dan sangat berperan untuk bisa bertahan di masa sekarang. Ibu Ari mengungkapkan bahwa modal yang dipakai selama ini berasal dari tabungan pribadi yang sebelumnya telah dipersiapkan. Strategi ini menunjukkan kemandirian secara finansial dimana pedagang tidak sepenuhnya bergantung pada orang lain. Sementara, Ibu Umi (52 tahun) dalam pengelolaan modal dengan memanfaatkan dari hasil penjualan yang kemudian diputar kembali dan ditambah dengan memanfaatkan tabungan pribadi, secara tidak langsung terdapat kesinambungan perputaran uang dalam menjaga kiosnya untuk tetap buka. Sementara, hal yang berbeda dilakukan oleh Ibu Kamtiah dan Ibu Anis, beliau merasakan perubahan yang terjadi di Pasar Wage sangat merubah aktivitas perekonomiannya. Dari segi modal usaha mereka lebih berani mengambil resiko dengan menggunakan modal dari pinjaman koperasi Mekar. Strategi yang diterapkan menggambarkan bahwa mereka berusaha mencari jalan keluar alternatif untuk tetap bisa menjaga keberlangsungan usaha meskipun tidak memiliki modal tunai yang cukup. Selain pengelolaan modal, bentuk resiliensi dalam aspek ekonomi juga tampak dari pengaturan stok barang. Para pedagang cenderung mengurangi pengambilan stok barang dagangan dari para *reseller*. Resiliensi ekonomi yang diterapkan pedagang pakaian Pasar Wage Tulungagung bukan hanya sekedar sebatas bertahan, tetapi menunjukkan adanya kreativitas dan adaptasi untuk bisa menghadapi perubahan pasar.

Bentuk resiliensi dalam aspek inovasi dan strategi berdagang adalah dengan upaya mereka menyesuaikan strategi dagang dengan kondisi yang terjadi saat ini, khususnya akibat *e-commerce*. Meskipun demikian, beberapa pedagang masih menggunakan cara tradisional tetapi, mereka tetap menunjukkan adaptasi terhadap teknologi sederhana dan strategi

kolaboratif. Penggunaan grup Whatsapp dipilih para pedagang sebagai saluran informasi dan pemesanan barang dagangan.

”.....Untuk grup WA, saya ada 200 orang, Kan jualan kalau tidak laku bisa di tukar, soalnya saya jualannya barang barang yang premium bagus, jadi dari segi harga agak sedikit mahal.” (Ibu Umi, 52: Pedagang Pakaian: Agustus 2025).

Temuan diatas sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Chundu et al., 2022), yang menyebutkan bahwa situs media sosial seperti Facebook, Twitter, Instagram, dan suka digunakan untuk mempromosikan kesadaran merek perusahaan, meningkatkan koneksi konsumen, dan menjangkau jutaan pengguna secara bersamaan. Hasil penelitian (Taurai et al., 2022) juga membuktikan bahwa penggunaan platform Whatsapp juga menjadi salah satu bentuk resiliensi pedagang pakaian bekas di Mkoba South. Pedagang pakaian yang masih menggunakan cara tradisional karena keterbatasan kemampuan, memilih untuk menerapkan strategi dengan membangun relasi kedekatan emosional dengan pelanggan melalui *”seduluran”*. Mereka tidak hanya sekedar bertransaksi dengan pelanggan, tetapi juga menjaga komunikasi yang akrab, ramah, dan tidak menyakiti hati pembeli.

”.....Seduluran mas, orang orang yang belanja disini nyaman betah selalu kembali, ya karena komunikasi mas jadi koyok dulur dan aku yo gak tau menyakiti omongan orang lain.” (Ibu Kamtiah, 72: Pedagang Pakaian, Agustus 2025).

Resiliensi dalam aspek sosial dan jaringan terlihat dari hubungan sosial yang menjadi modal penting menjaga ketahanan aktivitas perdagangan. Hubungan sosial ini bisa berasal dari keluarga, support antar pedagang maupun komunitas yang berperan di masing-masing individu. Melihat kondisi Pasar Wage mengalami banyak penurunan membuat beberapa kios memilih menutup dan tidak melanjutkan berdagang. Beberapa dari mereka juga melanjutkan warisan dari orang tua (kios) untuk berdagang. Ini disebabkan karena keterbatasan mencari lapangan pekerjaan sehingga hanya bisa mengandalkan dengan cara berdagang melanjutkan usaha orang tua. Selain keluarga, hubungan yang terjalin antar pedagang juga menjadi aspek resiliensi yang penting. Melihat kondisi pasar yang kian hari semakin sepi, membuat antar pedagang saling menguatkan satu sama lain dan saling membantu misalnya, dalam bentuk peminjaman stok barang, barter barang, maupun dukungan emosional.

“.....Yo ada, biasanya gini mas misal stok barang yang diminta gak ada, kita pinjam ke teman untuk ngisi. Ya pokoknya satu sama lain saling menguatkan mas istilahnya ditlateni.” (Ibu Ari, 39: Pedagang Pakaian, Agustus 2025).

Bentuk lain dari resiliensi sosial terlihat dari keterlibatan salah satu narasumber dalam komunitas keagamaan. Ibu Kamtiah, menyampaikan bahwa dirinya terkadang mengikuti

beberapa pengajian untuk mengurangi tekanan stress akibat kondisi pasar yang sepi. Relasi dalam komunitas pengajian tidak hanya memberikan ketenangan batin, melainkan menciptakan jaringan sosial baru. Beberapa pedagang juga menjalin hal yang sama kepada reseller sebagai bagian dari jaringan sosial dagang mereka. Reseller disini bukan hanya sekedar perantara, tetapi menjadi mitra yang saling bergantung. Temuan penelitian ini sejalan dengan (Pham, 2025) bahwa pemanfaatan ruang gang dan jaringan sosial pedagang kaki lima di Hanoi menunjukkan upaya ketahanan kolektif berbasis komunitas.

Aspek psikologis dan motivasi menjadi faktor penting para pedagang pakaian di Pasar Wage Tulungagung bisa bertahan di tengah permasalahan transformasi pasar. Berdasarkan hasil temuan yang ditemukan di lapangan para pedagang memiliki daya juang, prinsip hidup, dan motivasi yang kuat untuk tetap berdagang di kondisi seperti ini. Beberapa pedagang menjadikan anak sebagai dorongan psikologis yang kuat untuk alasan mereka mau bertahan di kondisi sekarang. Ibu Ari dan Ibu Umi mengungkapkan bahwa masih mempunyai tanggungan anak yang sekolah sehingga mau tidak mau harus tetap bertahan.

“.....Tetap semangat mas, kan kita punya anak, anak itu yang jadi dorongan saya mau gak mau harus tetap jualan semangat, biar besok nasibnya lebih baik dan kerjaan pun cuma disini (pekerjaan utama).” (Ibu Ari, Ibu Umi: Pedagang Pakaian, Agustus 2025).

Sementara hal berbeda diungkapkan oleh Ibu Kamtiah yang menunjukkan motivasi yang besar untuk bertahan, meskipun lebih menekankan pada rasa syukur atas pencapaian yang didapatkan, ditambah lagi sudah tidak mempunyai beban tanggungan anak-anak yang harus dibiayai. Para pedagang juga memegang prinsip hidup yang menekankan pada pentingnya kesabaran. Matriks resiliensi juga mencatat bahwa pedagang seperti Ibu Kamtiah juga memegang prinsip pasrah dan bersyukur atas rejeki yang didapat. Hal ini membuktikan bahwa resiliensi psikologis tidak hanya dibangun dari faktor eksternal, tetapi dari keyakinan dan nilai hidup yang dipegang.

Fenomena penurunan aktivitas jual beli di Pasar Wage Tulungagung mencerminkan kondisi yang juga terjadi di berbagai pasar tradisional di Indonesia. Munculnya pasar modern seperti minimarket, supermarket, dan mall telah mengubah perilaku konsumen yang kini lebih mengutamakan kenyamanan dan kebersihan. Temuan ini sejalan dengan penelitian (Solikhatul, 2021) yang menunjukkan bahwa perkembangan *e-commerce* berdampak signifikan terhadap keberlangsungan pasar tradisional, khususnya bagi pedagang pakaian di Pasar Belinyu yang mengalami penurunan pendapatan hingga 50% sejak maraknya *e-commerce* pada masa pandemi.

Implikasi Resiliensi Pedagang Pakaian Pasar Wage Tulungagung

Implikasi resiliensi yang diterapkan pedagang dalam aspek ekonomi terlihat dari upaya pedagang menyesuaikan modal, pemasukan, dan penyesuaian stok barang. Ibu Ari dan Ibu Umi, mereka mampu mengelola modal dengan baik melalui tabungan pribadi dan dukungan reseller, sehingga usaha mereka tetap berjalan meskipun omzet tidak sebesar dulu. Sementara, Ibu Kamtiah dan Ibu Anis yang mempunyai modal terbatas memilih untuk mengurangi barang dagangan dan memberikan potongan harga untuk menjaga keberlangsungan usaha mereka. Implikasi dari strategi ini membantu mereka terhindar dari kerugian akibat barang tidak terjual dan memastikan kios tetap buka meski keuntungan menurun. Langkah efisien tersebut juga menekan risiko kerugian, menjaga perputaran modal, dan mendorong pedagang lebih selektif dalam menyesuaikan barang dengan permintaan konsumen. Selain itu, kondisi penghasilan yang naik-turun juga berdampak pada pengaturan ulang prioritas ekonomi rumah tangga, dimana pedagang tetap mampu memenuhi kebutuhan dasar keluarga sekaligus mempertahankan usaha meskipun penghasilan berkurang.

”.....Dampaknya ya ke ekonomi kebutuhan sehari-hari mas, jadi kita utamakan kebutuhan primer saja untuk yang kebutuhan sekunder depending dulu.” (Ibu Ari, 39: Pedagang Pakaian, September 2025).

Berdasarkan aspek inovasi dan strategi berdagang, dengan penggunaan teknologi sederhana seperti pemanfaatan Grup *Whatsapp* maupun secara yang masih bersifat tradisional berimplikasi pada pedagang pakaian yang bisa menjangkau pembeli lebih luas, bahkan tanpa harus menunggu di kios. Hal ini menjaga agar usaha tetap berputar meski jumlah pengunjung pasar berkurang drastis. Sementara, para pedagang yang masih menggunakan pendekatan personal seperti Ibu Kamtiah dan Ibu Anis dengan memperkuat hubungan *”seduluran”* antar pembeli sehingga, resiliensi yang mereka terapkan menjadi bukti menjaga keberlangsungan usahanya. Penyesuaian jenis dagangan juga dipilih untuk meminimalisir kerugian akibat penurunan pembeli. Strategi ini berimplikasi pada pengurangan risiko kerugian karena barang yang dijual adalah kebutuhan dasar yang relatif stabil, tidak terikat pada tren musiman. Temuan penelitian ini juga sejalan dengan penelitian (Iloduba, 2024) bahwa pembeli di Sirprus Utara lebih mengutamakan memaksimalkan sumber daya keuangannya dengan cenderung memilih bertahan pada pakaian tradisional yang dapat digunakan pada keseharian, daripada memilih pakaian yang sedang tren yang dapat dengan cepat mengalami pergeseran model.

Implikasi resiliensi pedagang pakaian dalam aspek sosial dan jaringan terlihat dari peran dukungan sosial dan jaringan yang berkontribusi besar terhadap keberlanjutan usaha pedagang di Pasar Wage Tulungagung. Keterlibatan keluarga dan karyawan membantu secara

emosional maupun praktis, seperti keterlibatan dalam menjaga kios. Sementara hubungan sosial dengan pembeli dan sesama pedagang menjadi strategi penting dalam membangun kepercayaan dan loyalitas. Strategi ini berhasil mempertahankan konsumen meskipun persaingan semakin ketat. Hal ini menunjukkan bahwa keberlanjutan usaha tidak hanya bergantung pada harga, tetapi juga pada kualitas interaksi sosial. Selain itu, solidaritas antar pedagang melalui kerja sama saling membantu, meminjam stok, berbagi informasi, dan memberi dukungan semangat mencerminkan bentuk resiliensi sosial yang memperkuat ketahanan mereka di tengah perubahan pasar.

Aspek psikologis dan motivasi juga berperan penting yang membuat pedagang tetap bertahan meskipun kondisi pasar menurun drastis. Semangat, kesabaran, dan keyakinan religius menjadi pendorong utama dalam menjaga kios tetap buka. Implikasi dari sikap yang ditunjukkan para pedagang pakaian di Pasar Wage Tulungagung adalah meskipun dengan keuntungan yang diperoleh tidak sebesar dulu pada saat kondisi pasar ramai, para pedagang tidak mudah menyerah. Mereka tetap memilih bertahan dengan keyakinan bahwa rezeki sudah diatur Tuhan. Sikap mental ini memberi kekuatan untuk melanjutkan usaha meskipun hasil yang didapatkan terbatas.

Resiliensi pedagang yang tetap bertahan meski mengalami penurunan omzet memberikan gambaran penting bagi pemerintah daerah dan UPT Pasar se-Kabupaten Tulungagung dalam merumuskan kebijakan yang mendukung keberlangsungan usaha mereka. Pihak UPT Pasar berencana mempertahankan eksistensi Pasar Wage melalui beberapa langkah strategis, seperti mengadakan car free day di area depan pasar untuk menarik minat masyarakat dan meningkatkan aktivitas perdagangan. Selain itu, UPT juga berencana mengadakan pelatihan pemasaran online bagi pedagang agar mampu mengintegrasikan teknologi digital dengan kegiatan jual beli, sehingga dapat meningkatkan daya saing Pasar Wage di tengah transformasi pasar modern.

Teori Pilihan Rasional dalam Resiliensi Pedagang Pakaian Pasar Wage Tulungagung

Kerangka Teori Pilihan Rasional yang dikembangkan oleh James S. Coleman, memiliki konsep utama aktor dan sumber daya. Pada konteks tersebut, aktor yang dimaksud adalah penjual pakaian di Pasar Wage Tulungagung yaitu aktor A (Ibu Ari), aktor B (Ibu Umi), aktor C (Ibu Kamtiah), aktor D (Ibu Anis). Sedangkan, sumber daya yang dimaksud yaitu berupa hal-hal yang dimiliki oleh penjual pakaian untuk menunjang dan mempertahankan usahanya seperti modal finansial, variasi barang dagangan, jaringan sosial, teknologi sederhana. Dari aktor dan sumber daya tersebut dapat menjelaskan bahwa tindakan seorang individu sebagai hasil kalkulasi atas manfaat dan biaya, yang dilakukan dalam batas sumber daya dan norma

sosial yang melingkupinya. Perubahan yang terjadi di Pasar Wage seperti penurunan jumlah pembeli, perpindahan pasar sayur ke lokasi lain, dampak pandemi Covid-19, dan berkembangnya *e-commerce* menuntut pedagang untuk menyesuaikan strategi agar tetap memperoleh manfaat maksimum yaitu keberlangsungan usaha dan pendapatan keluarga.

Konsep resiliensi Grotberg membagi sumber ketahanan menjadi tiga dimensi utama: *I Have*, *I Am*, dan *I Can* (Grotberg, 2003). Dimensi *I Have* pada kasus ini tercermin dari ketersediaan modal finansial (tabungan, hasil penjualan, pinjaman koperasi), dukungan keluarga, jaringan reseller, serta relasi antar pedagang yang memungkinkan barter atau pinjam stok. Dimensi *I Am* terlihat pada kekuatan psikologis dan nilai-nilai yang dipegang para pedagang. Ibu Ari dan Ibu Umi, misalnya menjadikan anak-anak sebagai motivasi utama untuk tetap berdagang meskipun kondisi pasar sepi. Ibu Kantiah dan Ibu Anis memiliki rasa optimisme melalui religiusitas partisipasi kegiatan keagamaan yang membantu beliau mengelola tingkat stress akibat penurunan omzet. Dimensi *I Can* tercermin pada kemampuan adaptif keterampilan menggunakan teknologi sederhana yaitu WhatsApp grub untuk promosi dan akses komunikasi dengan reseller, manajemen dagangan yang sesuai dengan tren, dan penerapan strategi pembayaran yang fleksibel.

Berdasarkan Teori Pilihan Rasional, pedagang pakaian di Pasar Wage Tulungagung membuat keputusan rasional dalam memilih bentuk resiliensi berdasarkan perhitungan keterbatasan dan peluang yang ada. Pada tingkat mikro, setiap pedagang mempertimbangkan sumber daya yang mereka miliki seperti sumber daya modal, variasi barang dagangan, dan penguasaan teknologi sebelum memutuskan sebuah resiliensi. Pedagang pakaian yang memiliki sumber daya terbatas cenderung pada pilihan rasional dengan pendekatan konservatif berbasis relasi sosial dan pengendalian risiko. Sebaliknya, pedagang pakain yang memiliki sumber daya yang cukup dengan penguasaan teknologi dan jangkauan pasar yang luas cenderung pada pilihan rasional dengan strategi adaptif. Pada tingkat makro, resiliensi juga dipengaruhi oleh faktor eksternal terutama dalam hal transformasi pasar yang juga memengaruhi ekosistem perdagangan di Pasar Wage Tulungagung. Perpindahan pasar sayur ke Pasar Ngemplak menyebabkan penurunan para pengunjung maupun pembeli. Terlebih semenjak pandemi Covid-19 memperkuat kecenderungan orang membatasi mobilitas, sehingga menggeser preferensi belanja masyarakat ke digital atau *e-commerce*. Perubahan inilah yang menjadi titik awal analisis rasional para pedagang. Lingkungan makro menentukan bentuk keputusan yang harus mereka terapkan. Semakin sedikit pembeli yang datang ke pasar fisik, semakin kecil peluang pedagang untuk memperoleh keuntungan dari pola dagang lama. Kondisi ini mendorong mereka untuk melakukan berbagai bentuk resiliensi, dengan memilih

bertahan menggunakan pola lama, melakukan inovasi, atau meninggalkan usahanya. Temuan penelitian ini juga sejalan dengan penelitian (Iloduba, 2024) di Siprus Utara bahwa resiliensi yang dilakukan pedagang di wilayah tersebut dengan menempuh langkah-langkah adaptif seperti efisiensi biaya, pengelolaan stok yang fleksibel, hingga pemanfaatan teknologi digital. Iloduba menegaskan bahwa strategi-strategi seperti pengurangan biaya melalui manajemen inventaris yang fleksibel, membangun loyalitas pelanggan terbukti penting dalam menjaga keberlangsungan usaha kecil di tengah kemerosotan ekonomi.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Dari penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa pedagang pakaian yang ada di Pasar Wage Tulungagung menghadapi tantangan besar akibat perpindahan pasar sayur, persaingan dengan *e-commerce*, serta dampak dari pandemi Covid-19. Pasar yang dikenal dengan komoditas utama pakaian sekarang berbanding terbalik dengan kondisi saat ini, dimana banyak kios yang ditinggalkan dan aktivitas perdagangan yang menurun. Situasi ini mendorong para pedagang pakaian untuk melakukan berbagai upaya bertahan untuk mempertahankan usaha mereka dan kelangsungan perekonomian rumah tangganya. Perubahan yang terjadi ini bukan terjadi di Pasar Wage saja, melainkan menggambarkan tren kondisi pasar tradisional di Indonesia.

Bentuk-bentuk resiliensi pedagang pakaian terlihat dalam beberapa aspek. Dari sisi ekonomi, mereka berusaha mengatur perputaran modal dengan tabungan pribadi, mengatur stok barang, hingga mengandalkan pinjaman koperasi. Dari sisi inovasi, beberapa pedagang memanfaatkan teknologi sederhana seperti Whatsaap dan jaringan relasi untuk memperluas pemasaran meskipun secara terbatas. Selain itu, resiliensi sosial terlihat dari dukungan keluarga dan jaringan pedagang yang saling membantu, sedangkan secara psikologis, para pedagang tetap berpegang pada optimisme dan keyakinan untuk melanjutkan usaha meskipun kondisi pasar yang sepi. Keseluruhan aspek tersebut memperlihatkan bahwa resiliensi pedagang bukan hanya bersifat individual, tetapi juga terbentuk dari interaksi sosial, strategi adaptasi ekonomi, dan semangat keberlanjutan dalam menghadapi dinamika transformasi pasar.

Implikasi dari resiliensi ini memperlihatkan bahwa pedagang pakaian di Pasar Wage Tulungagung mampu menentukan pilihan rasional sesuai dengan sumber daya yang mereka miliki, baik dengan bertahan menggunakan strategi konservatif maupun mencoba adaptasi baru. Namun, resiliensi yang diterapkan pedagang lebih bersifat preventif mencegah usaha tutup, daripada membawa usaha bisa berkembang. Dengan kata lain, keberlanjutan usaha di

Pasar Wage Tulungagung lebih dimaknai sebagai “bertahan agar tidak tutup” daripada “bertumbuh dan berkembang” di tengah kondisi pasar yang menurun.

Peneliti menyarankan kepada para Pedagang Pakaian khususnya yang ada di pasar tradisional untuk menumbuhkan sikap adaptif dan terbuka dalam menghadapi tantangan transformasi pasar di era globalisasi. Kepada Dinas terkait diperlukan kebijakan seperti revitalisasi pasar tradisional dan memberikan pemberdayaan kepada para pedagang untuk bisa bersaing dengan pasar modern atau *e-commerce*. Penelitian lebih lanjut dapat memberikan analisis perbandingan antara pasar tradisional di daerah lain atau pada faktor internal maupun eksternal yang lebih spesifik dalam mendukung resiliensi pedagang.

DAFTAR REFERENSI

- BPS. (2020). Sebaran pasar dan pusat perdagangan menurut klasifikasi, 2019. BPS. <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/MTg3NSMy/sebaran-pasar-dan-pusat-perdagangan-menurut-klasifikasi.html>
- Chundu, M., Chigombe, P., & Mucheri, T. (2022). Extent of social media marketing use by MSMEs in the construction industry in Harare: Case study of CIFOZ and SMEA members. *American Journal of Industrial and Business Management*, 12(7), 1185–1203. <https://doi.org/10.4236/ajibm.2022.127064>
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of social theory*. Harvard University Press. <https://scholar.google.com/scholar?q=Foundations+of+Social+Theory+Coleman+1990>
- Farhan Hamudi, Ahsan, P. H., & N. E. (2023). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang di pasar tradisional Aurduri Kota Jambi. *Jurnal Publikasi Manajemen Informatika*, 2(3), 156–174. <https://doi.org/10.55606/jupumi.v2i3.2153>
- Finance, A. (2024). Tantangan pasar tradisional di masa depan dan peran Adira Finance melalui Festival Pasar Rakyat. Adira.co.id. https://www.adira.co.id/detail_berita2/metalink/1929/tantangan-pasar-tradisional-di-masa-depan-dan-peran-adira-finance-melalui-festival-pasar-rakyat
- Gombar, M. (2025). Transforming Croatia through U.S. military modernization policies: Economic and societal implications. *Journal of Social Sciences*, 13(2), 1–16. <https://doi.org/10.4236/jss.2025.132001>
- Grotberg, E. H. (2003). *Resilience for today: Gaining strength from adversity*. Bloomsbury Academic. https://books.google.co.id/books/about/Resilience_for_Today.html?id=OB6U7THFAKwC

- Habib, M. A. F., Nisa, K. K., Fatkhullah, M., Ursah, C. R. Al, & Budita, A. K. (2022). Sosiologi ekonomi: Kajian teoretis dan contoh penerapan. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952.
- Iloduba, C. S. (2024). The resilience strategies of clothing retailers amid economic downturns in Northern Cyprus. <https://docs.neu.edu.tr/library/9785014356.pdf>
- Kashiri, I. T., & M. C. (2022). Vulnerability and resilience for second-hand clothes informal traders in the wake of Covid-19. *Journal of Social Sciences*, 6(7), 655–662.
- Komalasari, P. S., Tubagus Surur, A., Sukron, A., Abdurrahman, U. K. H., & Pekalongan, W. (2023). Transformasi dunia pasar tradisional menjadi dunia bisnis online di Indonesia. *Jurnal Sahmiyya*, 2(2), 367–375.
- M. Mubasysyarum Bih, & Badi', A. (2022). Resiliensi ekonomi keluarga perspektif fikih: Studi kasus peran pedagang perempuan di Pasar Campurejo Kota Kediri dalam mencari nafkah. *Indonesian Journal of Humanities and Social Sciences*, 3(3), 337–352. <https://doi.org/10.33367/ijhass.v3i3.3579>
- Muhamad, N. (2025). Jenis produk yang banyak dibeli masyarakat Indonesia di e-commerce (2025). Databoks.Katadata.co.id. <https://databoks.katadata.co.id/e-commerce/statistik/6895bbddc4d27/pakaian-dan-aksesoris-jenis-produk-terbanyak-dibeli-online-warga-ri>
- Nurahmawati, D. (2023). Resiliensi pedagang pascarelokasi pasar akibat kebakaran di Pasar Sayur Kota Banjarnegara (p. 69). UIN Sunan Kalijaga. <http://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/60957>
- Panel®, E. (2020). 16 financial strategies for physical stores in an e-commerce economy. *Forbes Finance Council*. <https://www.forbes.com/councils/forbesfinancecouncil/2020/11/10/16-financial-strategies-for-physical-stores-in-an-e-commerce-economy/>
- Pham, S. D. (2025). Street vending and its resilience in the alleys of Hanoi (Vietnam). *Journal of Urban Studies*, 0–17. <https://doi.org/10.4000/11nle>
- Raghavendra Koushik. (2018). A study on the impact of online shopping upon traditional retail business. *International Journal of Business Research*, 2(5), 207–216.
- Rahmanawati, F. Y., & Wibowo, D. S. (2017). Resiliensi keluarga dengan anak gangguan disintegratif melalui konseling kelompok. *Insight: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Psikologi*, 13(1), 11. <https://doi.org/10.32528/ins.v13i1.579>
- Reivich, K., & Shatté, A. (2003). The resilience factor: 7 keys to finding your inner strength and overcoming life's hurdles. https://books.google.co.id/books/about/The_Resilience_Factor.html?id=Ons_LmZYdyQC
- Singgano, R. G., Lumintang, J., & Lesawengen, L. (2021). Usaha pedagang pasar tradisional dalam mengatasi dampak Covid-19 di Kelurahan Bulagi I Kecamatan Bulagi Kabupaten Banggai Kepulauan. *Journal Ilmiah Society*, 1(1), 1–10. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jurnalilmiahsociety/article/view/37136>

- Smith, D. (2020). Towards marketplace resilience: Learning from trader, customer and household studies in African, Asian and Latin American cities. *International Journal of Urban Sustainable Development*, 12(1), 14–33.
<https://doi.org/10.1080/19463138.2019.1666851>
- Solikhatul, F. (2021). Resiliensi pedagang kaki lima di tengah pandemi (Studi kasus pada pedagang kaki lima di sekitar IAIN Purwokerto). Repository UIN Saizu.
<https://repository.uinsaizu.ac.id/id/eprint/10200>
- Wahyuningsih, N. U. (2020). Buku saku ekonomi. Universitas Negeri Makassar.
<https://eprints.unm.ac.id/18099/1/Buku%20Saku%20Ekonomi%20Nur%20Utami%20Wahyuningsih.pdf>
- Yulianingsih, D. (2021). Dampak Covid-19 terhadap kebijakan pendidikan di Indonesia: Antara idealisme dan realitas.
<https://books.google.co.id/books?hl=id&id=lo4mEAAAQBAJ>