

ABSTRAK

Khoirun Nisa.210521100034.Program Studi Sosiologi. Strategi Adaptasi Pedagang Buku Konvensional Pada Pasar Buku Kampung Ilmu Surabaya.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjelaskan bentuk strategi adaptasi yang didasarkan pada pertimbangan rasional yang dilakukan oleh pedagang buku di kampung ilmu Surabaya serta menjelaskan implikasi strategi yang digunakan oleh pedagang buku di Kampung Ilmu Surabaya. Adanya sistem perdagangan baru yakni dengan sistem online dalam ini membuat para pedagang buku di Kampung Ilmu harus memiliki berbagai strategi untuk mampu beradaptasi dengan berbagai perubahan dan persaingan secara online yang terjadi dalam dunia perdagangan.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan fenomenologi. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Pemilihan informan dilakukan dengan teknik purposive sampling. Teknik analisis data menggunakan teknik Miles & Huberman dengan melakukan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Teknik keabsahan data menggunakan triangulasi sumber.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi adaptasi atau upaya yang dilakukan pedagang buku di Kampung Ilmu Surabaya dalam mempertahankan usahanya dan mendapatkan keuntungan yaitu dengan cara pertama, melakukan penjualan secara online melalui marketplace Shopee serta media sosial seperti WhatsApp. Kedua, menjaga kualitas buku seperti dalam hal menjaga kondisi fisik buku dengan layak dijual, memiliki halaman lengkap dan sampul tidak rusak. Selain itu juga menjaga kelengkapan isi serta relevansi dengan kebutuhan pembeli. Ketiga, menjaga bentuk pelayanan secara offline terhadap pembeli seperti bersikap ramah dan jujur, keterbukaan informasi tentang buku, serta adanya proses tawar menawar. Adapun implikasi dari berbagai strategi yang telah diterapkan diantaranya seperti terdapat dua pedagang yang cenderung menerapkan penjualan secara offline dan online atau tersebut mengalami jumlah peningkatan omset dengan adanya modal sosial. Sementara tiga pedagang lainnya yang tidak mengkombinasikan penjualan online cenderung memiliki pendapatan yang tidak stabil karena bergantung pada penjualan offline yang mana hanya bisa menjangkau pembeli yang datang secara langsung ke Kampung Ilmu.. Adapun pedagang yang memilih untuk tetap berjualan buku baik offline maupun online sebagai pilihan rasional karena menganggap bahwa profesi berjualan buku adalah profesi utama yang telah ditekuni selama belasan tahun. Sementara pedagang yang tidak berjualan buku di Kampung Ilmu juga didasarkan pada pilihan rasionalnya karena dianggap usaha buku tidak lagi menjanjikan sehingga terdapat pedagang yang tutup dan beralih profesi sebagai pedagang kaki lima bahkan ojek konvensional.

Kata Kunci: Strategi Adaptasi, Pedagang Buku, Pembeli

ABSTRACT

Khoirun Nisa. 210521100034. Sociology Study Program. Adaptation Strategy of Conventional Book Traders at the Kampung Ilmu Surabaya Book Market.

The purpose of this study is to explain the form of adaptation strategy based on rational considerations carried out by booksellers in the Surabaya Science Village and to explain the implications of the strategies used by booksellers in the Surabaya Science Village. The existence of a new trading system, namely the online system, makes booksellers in the Science Village have to have various strategies to be able to adapt to various changes and online competition that occur in the world of trade.

This study uses a descriptive qualitative method with a phenomenological approach. Data collection techniques use observation, interviews and documentation. The selection of informants is done by purposive sampling technique. Data analysis techniques use the Miles & Huberman technique by reducing data, presenting data, and drawing conclusions. Data validity techniques use source triangulation.

The results of the study indicate that the adaptation strategies or efforts undertaken by booksellers in Kampung Ilmu Surabaya to maintain their businesses and gain profits include, first, conducting online sales through the Shopee marketplace and social media platforms like WhatsApp. Second, maintaining book quality, such as maintaining the physical condition of the book so that it is fit for sale, having complete pages and an undamaged cover. In addition, maintaining the completeness of the content and its relevance to the buyer's needs. Third, maintaining offline service to buyers, such as being friendly and honest, openly providing information about the book, and conducting a bargaining process. The implications of the various strategies that have been implemented include two traders who tend to implement offline and online sales or combine the two sales methods, experiencing an increase in turnover due to the presence of social capital. While the other three traders who do not combine online sales tend to have unstable incomes because they depend on offline sales which can only reach buyers who come directly to Kampung Ilmu. Meanwhile, traders who choose to continue selling books both offline and online as a rational choice because they consider that the profession of selling books is the main profession that has been pursued for dozens of years. Meanwhile, traders who do not sell books in Kampung Ilmu are also based on their rational choice because they think the book business is no longer promising so that some traders have closed and switched professions as street vendors or even conventional motorcycle taxis.

eywords: Adaptation Strategy, Book Traders, Buyers