

ABSTRAK

Praktik jual beli barang bekas dengan konsep modern semakin marak. Hal ini ditandai dengan kemunculan pasar-pasar barang bekas berbasis digital. Meskipun begitu, pasar-pasar barang bekas tradisional masih tetap adadan bertahan dengan cara konvensional. Pasar-pasar ini berada pada posisi yang tidak diuntungkan dalam kontestasi dengan pasar barang bekas modern. Pasar-pasar barang bekas modern lebih unggul dengan kemudahan akses dan jangkauan yang lebih luas, sedangkan pasar-pasar barang bekas tradisional hanya mengandalkan pembeli yang datang langsung ke lokasi pasar. Salah satu pasar barang bekas tradisional adalah Pasar Senthir di Yogyakarta. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui alasan-alasan yang mendorong para pedagang memilih jual beli barang bekas di Pasar Senthir sebagai sumber penghasilan mereka di tengah maraknya pasar-pasar barang bekas modern dan mengidentifikasi strategi dagang yang mereka gunakan untuk mendapatkan keuntungan.

Penelitian ini telah dilakukan dengan pengumpulan data kualitatif yang diperoleh dengan metode observasi partisipatoris dan wawancara mendalam dengan tiga informan yang merupakan pedagang barang bekas di Pasar Senthir Yogyakarta. Informan tersebut adalah Pak Min, Mas Lino dan Mas Irvine yang mempunyai latar belakang dan jenis barang dagangan berbeda. Pengumpulan data dilakukan selama bulan Januari hingga Februari 2019. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang memilih berjualan barang bekas di Pasar Senthir karena dapat menghasilkan keuntungan maksimal dibandingkan penjualan melalui pasar digital. Strategi yang mereka gunakan adalah pengumpulan pengetahuan serta informasi-informasi tentang barang bekas untuk memprediksi keadaan, mengetahui target konsumen dan segmentasi pasar.

Kata kunci: pasar barang bekas, pedagang barang bekas, rasionalitas, strategi dagang.

ABSTRACT

The practice of secondhand goods trading with modern concept is increasing widely. It is marked by the emergence of digital-based secondhand-goods markets. Despite of such phenomenon, traditional secondhand markets still exist and remain with their conventional way. These markets are in a disadvantaged position in the competition with modern secondhand-goods markets. Modern markets are advantage in the convenient access and wider reach, while traditional secondhand-goods markets just rely on buyers who come to marketplace directly. One of traditional secondhand-goods market is Pasar Senthir in Yogyakarta. This research aims to find out the reasons that encourage traders to choose secondhand goods trading in Pasar Senthir as their source of income in the midst of the rising of modern secondhand-goods markets and identify trading strategy they do to make profit.

This research has been conducted by collecting qualitative data which obtained through participatory observation and in-depth interview methods with three informants who are secondhand goods traders at Pasar Senthir Yogyakarta. The informants are Pak Min, Mas Lino and Mas Irvine who have different backgrounds and type of merchandises. The data collection conducted during January to February 2019. The result of this study indicates that traders at Pasar Senthir choose to sell secondhand goods as a source of income because they can produce maximum profit compare to online transaction method. The strategy they use was collecting knowledge and informations about secondhand-goods to predict the circumstances, knowing target consumers and market segmentation.

Keyword: secondhand-goods market, secondhand-goods trader, rationality, trading strategy.