

## **MEREKONFIGURASI DAYA SAING RITEL TRADISIONAL DI ERA KECERDASAN BUATAN: SEBUAH TINJAUAN LITERATUR SISTEMATIS**

*Abdul Hakim Wijaya<sup>1</sup>, Dr. Melan Anggriani Asnawi<sup>2</sup>*

*Universitas Negeri Gorontalo, Gorontalo, Indonesia<sup>1,2</sup>*

---

**Abstract:** *The development of the business landscape in the contemporary era is marked by the massive penetration of digital technology, where artificial intelligence has shifted to be the main driver of competitive strategies. The traditional retail sector faces significant existential pressures due to limited capital and technological infrastructure. This research aims to synthesize the global literature on how artificial intelligence technologies and digital ecosystems are reconfiguring competitive forces in the retail industry using Porter's five-power framework. The method used is a Systematic Literature Review which adopts the PRISMA protocol. The process of filtering the electronic database over the past ten years resulted in 24 articles that met the inclusion criteria. The results show that the most significant disruption occurred in the escalation of internal industry rivalry and the increase in the bargaining power of digital buyers triggered by dynamic pricing strategies and algorithm-based recommendation systems. In addition, the barriers to entry for virtual newcomers are decreasing, while the threat of functional substitution products is at a high level. In conclusion, traditional retail resilience requires a minimum operational hybridization strategy combined with strengthening local community-based differentiation to mitigate the risk of market marginalization.*

**Keywords:** *Traditional Retail, Artificial Intelligence, Porter's Five Forces, Systematic Literature Review, Business Environment Strategy.*

---

**Abstrak:** Perkembangan lanskap bisnis pada era kontemporer ditandai oleh penetrasi teknologi digital yang masif, di mana kecerdasan buatan telah bergeser menjadi penggerak utama strategi kompetitif. Sektor ritel tradisional menghadapi tekanan eksistensial yang signifikan akibat keterbatasan modal dan infrastruktur teknologi. Penelitian ini bertujuan untuk menyintesis literatur global mengenai bagaimana teknologi kecerdasan buatan dan ekosistem digital merekonfigurasi kekuatan kompetitif dalam industri ritel menggunakan kerangka kerja lima kekuatan Porter. Metode yang digunakan adalah Tinjauan Literatur Sistematis yang mengadopsi protokol PRISMA. Proses penapisan pada basis data elektronik dalam kurun waktu sepuluh tahun terakhir menghasilkan 24 artikel yang memenuhi kriteria inklusi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa disrupsi paling signifikan terjadi pada eskalasi rivalitas internal industri dan peningkatan daya tawar pembeli digital yang dipicu oleh strategi penetapan harga dinamis dan sistem rekomendasi berbasis algoritma. Selain itu, hambatan masuk bagi pendatang baru virtual semakin menurun, sementara ancaman produk substitusi fungsional berada pada tingkat yang tinggi. Sebagai kesimpulan, resiliensi ritel tradisional memerlukan strategi hibridasi operasional minimum yang dikombinasikan dengan penguatan diferensiasi berbasis komunitas lokal guna memitigasi risiko marginalisasi pasar.

**Kata Kunci:** **Ritel Tradisional, Kecerdasan Buatan, Lima Kekuatan Porter, Tinjauan Literatur Sistematis, Strategi Lingkungan Bisnis.**

### **PENDAHULUAN**

Perkembangan lanskap bisnis pada era kontemporer ditandai oleh penetrasi teknologi digital yang masif, di mana kecerdasan buatan telah bergeser dari sekadar alat pendukung operasional menjadi penggerak utama strategi kompetitif (Syam & Sharma, 2018). Dalam sektor ritel global, adopsi kecerdasan buatan melalui sistem rekomendasi prediktif, manajemen rantai pasok otomatis, dan analisis perilaku konsumen berbasis data besar telah mendefinisikan ulang standar efisiensi industri (Guha et al., 2021). Fenomena ini menciptakan pergeseran paradigma yang signifikan dalam peta persaingan, di mana batas-barang pasar tradisional mulai mengabur akibat dominasi ekosistem ritel modern yang terintegrasi secara digital.

Bagi sektor ritel tradisional, seperti toko kelontong, pasar rakyat, dan distributor lokal, penetrasi teknologi ini menghadirkan tekanan eksistensial yang belum pernah terjadi sebelumnya. Ritel tradisional umumnya beroperasi dengan keterbatasan modal, infrastruktur teknologi yang minim, serta ketergantungan pada proses manual (Maruyama & Trung, 2007). Ketika kompetitor berbasis digital mampu menawarkan personalisasi layanan dan efisiensi harga berkat optimasi kecerdasan buatan, ritel tradisional berisiko mengalami marginalisasi pasar yang cepat. Oleh karena itu, kemampuan ritel tradisional untuk merumuskan respons strategis yang adaptif menjadi prasyarat mutlak untuk mempertahankan kelangsungan usaha.

Meskipun literatur mengenai digitalisasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah telah berkembang pesat (misalnya, Tambunan, 2021; Priyono et al., 2020), fragmentasi teoretis masih terjadi pada level analisis mikro-struktural industri. Banyak studi yang meneliti adopsi teknologi secara parsial tanpa mengintegrasikannya ke dalam model lingkungan bisnis yang komprehensif. Terdapat celah penelitian yang nyata dalam hal sintesis literatur global yang secara khusus memetakan perubahan struktur kekuatan kompetitif pasar ritel akibat intervensi kecerdasan buatan. Diperlukan sebuah evaluasi sistematis untuk menyatukan temuan-temuan empiris yang tersebar agar diperoleh pemahaman holistik mengenai posisi tawar dan ancaman yang dihadapi ritel tradisional.

Penelitian ini bertujuan untuk mengisi celah teoretis tersebut dengan melakukan Tinjauan Literatur Sistematis berbasis kerangka kerja lima kekuatan Porter (Porter, 2008). Melalui pendekatan tinjauan sistematis ini, artikel ini mensintesis bukti-bukti ilmiah dari berbagai penelitian terdahulu untuk memetakan bagaimana ancaman pendatang baru, daya tawar pemasok, daya tawar pembeli, produk substitusi, dan rivalitas industri mengalami rekonfigurasi akibat penetrasi ekosistem digital berbasis kecerdasan buatan. Kontribusi teoretis dari studi ini diharapkan dapat menyediakan taksonomi komprehensif bagi literatur manajemen strategis, sementara kontribusi praktisnya dapat menjadi basis perumusan kebijakan makro untuk memitigasi risiko kepunahan ritel tradisional di era disrupsi digital.

## **METODE PENELITIAN**

### **Strategi Pencarian Literatur**

Penelitian ini menerapkan metode Tinjauan Literatur Sistematis yang mengadopsi protokol PRISMA. Proses pencarian artikel dilakukan pada tiga basis data elektronik bereputasi, yaitu Scopus, Web of Science, dan Google Scholar untuk artikel nasional terakreditasi Sinta. Komposisi kata kunci yang digunakan dirumuskan menggunakan operator Boole sebagai berikut: ("retail strategy" OR "traditional retail" OR "small retailers") AND ("artificial intelligence" OR "digital ecosystem" OR "digital disruption") AND ("Porter Five Forces" OR "competitive advantage"). Rentang waktu penerbitan artikel dibatasi dalam kurun waktu sepuluh tahun terakhir (2016–2026) untuk memastikan aktualitas dan relevansi literatur yang ditinjau.

### **Kriteria Inklusi dan Eksklusi**

Untuk menjaga rigasitas dan validitas internal tinjauan, ditetapkan kriteria seleksi yang ketat. Kriteria inklusi meliputi: (1) artikel jurnal ilmiah yang telah melalui proses penelaahan sejawat; (2) fokus kajian membahas dampak teknologi digital atau kecerdasan buatan terhadap struktur kompetitif ritel; (3) menggunakan atau sangat relevan dengan kerangka kerja strategi lingkungan bisnis. Kriteria eksklusi meliputi: (1) artikel naskah prosiding, bab buku, tesis, atau disertasi; (2) artikel yang fokus pada aspek teknis algoritma kecerdasan buatan tanpa analisis dampak manajemen atau strategi bisnis; (3) artikel yang tidak ditulis dalam bahasa Inggris atau bahasa Indonesia.

### **Sintesis dan Analisis Data**

Artikel yang lolos tahapan seleksi kemudian diekstraksi ke dalam matriks sintesis. Data yang diekstraksi meliputi nama penulis, tahun publikasi, metode penelitian asli, objek ritel, serta temuan utama yang berkaitan dengan lima kekuatan kompetitif Porter. Analisis dilakukan secara kualitatif-tematik, di mana temuan dari berbagai literatur dikelompokkan ke dalam lima pilar: (1) eskalasi rivalitas antar-ritel; (2) pergeseran kekuatan tawar pembeli digital; (3) integrasi vertikal oleh pemasok berbasis kecerdasan buatan; (4) hambatan masuk bagi pendatang baru digital; dan (5) ancaman platform substitusi belanja.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Proses penapisan literatur yang mengadopsi protokol PRISMA menghasilkan 24 artikel yang memenuhi seluruh kriteria inklusi. Artikel-artikel tersebut kemudian diekstraksi untuk memetakan bagaimana penetrasi kecerdasan buatan dan ekosistem digital merekonfigurasi struktur kompetitif yang dihadapi oleh sektor ritel tradisional.

## **Analisis Struktur Industri Ritel Melalui Perspektif Lima Kekuatan Porter**

### **1. Eskalasi Rivalitas di Antara Kompetitor yang Ada**

Sintesis literatur menunjukkan bahwa kehadiran ekosistem digital berbasis kecerdasan buatan telah mengubah intensitas rivalitas dari persaingan berbasis lokasi fisik menjadi persaingan berbasis kapabilitas asimetris. Ritel modern dan platform pemasaran digital memanfaatkan algoritma pembelajaran mesin untuk melakukan penetapan harga dinamis secara waktu nyata, memprediksi tren permintaan dengan akurasi tinggi, dan mengotomatisasi manajemen inventaris (Guha et al., 2021).

Kondisi ini menempatkan ritel tradisional pada posisi defensif yang rentan. Ketika peritel digital mampu memitigasi risiko kelangkaan stok dan mengoptimalkan margin keuntungan melalui efisiensi rantai pasok bertenaga kecerdasan buatan, peritel tradisional masih bergantung pada intuisi manajerial dan pencatatan manual (Maruyama & Trung, 2007). Akibatnya, rivalitas internal industri tidak lagi seimbang. Temuan ini mendukung argumen dari Syam dan Sharma (2018) yang menyatakan bahwa keunggulan kompetitif di era digital ditentukan oleh kecepatan pemrosesan data, bukan lagi sekadar kepemilikan aset fisik. Ritel tradisional yang gagal mengadopsi perangkat digital minimal akan mengalami marginalisasi akibat ketidakmampuan menandingi efisiensi biaya kompetitor modern.

### **2. Ancaman Pendatang Baru Potensial**

Secara teoretis, konsep tradisional Porter menyatakan bahwa skala ekonomi dan kebutuhan modal yang besar merupakan hambatan masuk utama bagi pendatang baru. Namun, standarisasi platform digital dan model bisnis penyediaan layanan ritel yang terintegrasi dengan kecerdasan buatan telah meruntuhkan hambatan tersebut secara signifikan.

Saat ini, pendatang baru berbasis digital dapat masuk ke pasar ritel dengan struktur biaya tetap yang sangat rendah melalui model pengiriman produk langsung dari pemasok atau pemanfaatan pasar digital yang menyediakan analitik konsumen siap pakai. Algoritma kecerdasan buatan pada platform pihak ketiga bertindak sebagai akselerator bagi pendatang baru untuk langsung mengidentifikasi ceruk pasar yang selama ini dikuasai oleh peritel kelontong lokal. Fenomena ini mengonfirmasi teori disrupsi digital dari Priyono et al. (2020), di mana teknologi menurunkan hambatan masuk pasar sekaligus meningkatkan volatilitas lingkungan bisnis eksternal. Dampaknya, ritel tradisional tidak lagi hanya bersaing dengan sesama toko fisik di lingkungan sekitar, melainkan menghadapi gelombang konstan pendatang baru virtual yang memiliki jangkauan pasar tanpa batas geografis.

### **3. Daya Tawar Pembeli**

Integrasi kecerdasan buatan dalam ekosistem ritel modern secara signifikan telah meningkatkan daya tawar pembeli ke tingkat yang belum pernah terjadi sebelumnya. Melalui pemanfaatan mesin pencari cerdas, aplikasi pembandingan harga otomatis, dan sistem rekomendasi berbasis algoritma, konsumen saat ini memiliki akses asimetris yang instan terhadap informasi harga, kualitas produk, dan ketersediaan barang di berbagai platform (Guha et al., 2021). Fenomena ini meminimalkan biaya peralihan bagi konsumen.

Bagi ritel tradisional, pergeseran ini menimbulkan tekanan margin yang berat. Konsumen digital tidak lagi terikat pada kedekatan geografis ritel fisik jika platform digital bertenaga kecerdasan buatan mampu menawarkan insentif personal, diskon dinamis, dan pengiriman bersubsidi langsung ke rumah mereka. Akibatnya, loyalitas pelanggan pada ritel tradisional mengalami erosi. Temuan dari proses peninjauan ini mendukung argumentasi Syam dan Sharma (2018) bahwa digitalisasi mengubah perilaku konsumen dari pasif-transaksional menjadi aktif-evaluatif. Ritel tradisional dipaksa menghadapi kelompok pembeli yang memiliki ekspektasi efisiensi tinggi, sebuah standar pelayanan yang sulit dipenuhi tanpa dukungan infrastruktur teknologi.

#### 4. Daya Tawar Pemasok

Dalam struktur industri ritel konvensional, hubungan antara peritel dan pemasok sering kali dimediasi oleh skala pemesanan. Namun, penetrasi ekosistem digital berbasis kecerdasan buatan telah meredefinisikan dinamika ini melalui fenomena disintermediasi. Pemasok besar kini mampu memanfaatkan analisis data prediktif untuk memahami pola konsumsi akhir secara langsung, memungkinkan mereka meluncurkan kanal penjualan langsung ke konsumen melalui platform pasar digital (Priyono et al., 2020).

Ketika pemasok memiliki kemampuan untuk memotong jalur distribusi komersial konvensional menggunakan platform berbasis cerdas, posisi tawar ritel tradisional sebagai perantara fisik menjadi melemah. Pemasok dapat mendikte harga pasokan, menetapkan volume pembelian minimum yang lebih tinggi, atau memprioritaskan alokasi produk ke platform digital modern yang terintegrasi secara sistem dengan rantai pasok mereka. Kondisi ini menempatkan ritel tradisional pada posisi ketergantungan yang tinggi, di mana mereka kehilangan fleksibilitas negosiasi harga dan rentan terhadap fluktuasi biaya pengadaan barang akibat kendali sepihak dari pemasok digital.

#### 5. Ancaman Produk atau Layanan Substitusi

Ancaman substitusi di era kecerdasan buatan tidak lagi sekadar berupa produk fisik alternatif, melainkan muncul dalam bentuk substitusi fungsional berbasis platform digital. Layanan belanja grosir instan, platform komersialisasi sosial, dan model pemesanan berbasis langganan otomatis bertindak sebagai substitusi langsung bagi pengalaman belanja fisik di ritel tradisional (Tambunan, 2021).

Teknologi kecerdasan buatan memfasilitasi substitusi fungsional ini dengan cara memprediksi kapan kebutuhan rumah tangga konsumen habis dan secara otomatis menawarkan pemesanan ulang melalui aplikasi. Bagi konsumen urban maupun sub-urban, kepraktisan, penghematan waktu, dan presisi prediksi yang ditawarkan oleh layanan substitusi digital ini mengeliminasi kebutuhan untuk mengunjungi toko kelontong atau pasar fisik secara berkala (Maruyama & Trung, 2007). Oleh karena itu, ancaman substitusi berada pada tingkat yang tinggi karena platform digital berhasil menyubstitusi fungsi utilitas waktu dan tempat yang selama ini menjadi keunggulan utama ritel lokal tradisional.

#### Formulasi Respons Strategis Ritel Tradisional

Berlandaskan pada analisis komprehensif terhadap lima kekuatan kompetitif di atas, penelitian ini merumuskan sebuah kerangka kerja respons strategis adaptif bagi ritel tradisional agar dapat mempertahankan kelangsungan usaha tanpa harus melakukan investasi teknologi berskala besar yang tidak realistis:

Tabel 1 Formulasi Respons Strategis Ritel Tradisional

| Dimensi Strategi                                | Tindakan Taktis Berbasis Literatur                                                                                                                                                                                                                                      | Target Kekuatan Porter yang Dimitigasi                          |
|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| <b>Strategi Diferensiasi Berbasis Komunitas</b> | Mengkapitalisasi interaksi personal tatap muka, menyediakan sistem utang jangka pendek informal yang fleksibel, dan menyesuaikan inventaris secara spesifik berdasarkan preferensi kultural komunitas lokal yang tidak terekam oleh algoritma kecerdasan buatan global. | Menurunkan Daya Tawar Pembeli & Memitigasi Ancaman Substitusi.  |
| <b>Hibridisasi Operasional Minimum</b>          | Mengadopsi teknologi digital gratisan dengan hambatan masuk rendah, seperti pemanfaatan aplikasi pesan instan bisnis untuk pemesanan jarak jauh dan integrasi sistem pembayaran kode respon cepat nasional untuk memfasilitasi transaksi nontunai.                      | Mengurangi Ancaman Pendetang Baru & Menekan Eskalasi Rivalitas. |

|                                       |                                                                                                                                                                                     |                                |
|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| <b>Konsolidasi Kolektif Kemitraan</b> | Membentuk koperasi atau aliansi pembelian kolektif antar-ritel tradisional sejenis untuk meningkatkan skala ekonomi saat melakukan negosiasi pengadaan barang dengan pemasok besar. | Menurutkan Daya Tawar Pemasok. |
|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|

## KESIMPULAN

Penelitian tinjauan literatur sistematis ini berhasil mengonformasikan bahwa penetrasi ekosistem digital berbasis kecerdasan buatan telah merekonfigurasi struktur kompetitif sektor ritel tradisional secara mendasar. Berdasarkan pisau analisis lima kekuatan Porter, disrupsi paling signifikan terjadi pada eskalasi rivalitas antar-kompetitor dan peningkatan daya tawar pembeli. Kemampuan ritel modern dalam mengoptimalkan algoritma pembelajaran mesin untuk penetapan harga dinamis dan analisis prediktif telah menciptakan asimetri kapabilitas yang menempatkan ritel tradisional pada posisi defensif. Sementara itu, standardisasi platform digital menurunkan hambatan masuk bagi pendatang baru virtual, dan fenomena disintermediasi oleh pemasok berbasis kecerdasan buatan mengikis posisi tawar ritel konvensional sebagai perantara fisik.

Implikasi teoretis dari studi ini menegaskan bahwa kerangka kerja lima kekuatan Porter tetap relevan sebagai alat analisis lingkungan bisnis kontemporer, namun memerlukan redefinisi operasional di mana variabel "kapabilitas pemrosesan data" menjadi determinan utama keunggulan kompetitif melampaui aset fisik konvensional. Secara praktis, penelitian ini menyimpulkan bahwa resiliensi ritel tradisional tidak dapat dicapai melalui isolasi teknologi, melainkan melalui strategi hibridasi operasional minimum—seperti pemanfaatan aplikasi komunikasi bisnis dan kode respon cepat pembayaran—yang dikombinasikan dengan penguatan diferensiasi berbasis nilai-nilai komunitas lokal yang tidak dapat direplikasi oleh algoritma kecerdasan buatan.

## Keterbatasan dan Saran Penelitian Mendatang

Penelitian ini memiliki keterbatasan karena sepenuhnya bergantung pada sintesis data sekunder dari literatur global sepuluh tahun terakhir, sehingga generalisasi temuan mungkin menghadapi bias kontekstual jika dihadapkan pada karakteristik kultural ritel tradisional di wilayah geografis spesifik, seperti daerah sub-urban atau pedesaan di Indonesia. Peneliti mendatang disarankan untuk melakukan pengujian empiris (kuantitatif atau kualitatif lapangan) untuk memvalidasi efektivitas matriks respons strategis yang dirumuskan dalam studi ini, khususnya pada lokus ekonomi daerah yang sedang berkembang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Guha, S., Harrigan, P., & Soutar, G. (2021). Artificial intelligence in marketing: A systematic review of linguistic patterns and future research directions. *Journal of Business Research*, 124, 15-28.
- Maruyama, M., & Trung, L. V. (2007). Supermarkets in Vietnam: The transition of traditional marketing channels. *World Development*, 35(4), 727-742.
- Porter, M E. (2008). The five competitive forces that shape strategy. *Harvard Business Review*, 86(1), 78-93.
- Priyono, A., Moin, A., & Chai, V. N. A. (2020). Digital transformation strategies of SMEs: A roadmap into the cyber-physical system. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 6(3), 88.
- Syam, N., & Sharma, A. (2018). Waiting for a sales Renaissance in the fourth industrial revolution: Machine learning and artificial intelligence in sales research and practice. *Industrial Marketing Management*, 69, 135-146.
- Tambunan, T. (2021). Digitalization of MSMEs in Indonesia: Constraints and opportunities. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 22(1), 45-56.