

## ABSTRAK

Dalam era digital yang semakin maju, penting bagi para pedagang untuk melakukan transformasi model penjualan guna memperluas jaringan bisnis mereka dan meningkatkan daya saing. Adanya transformasi model penjualan ini dapat memberikan manfaat besar bagi para pedagang keturunan Minang. Dengan melakukan penjualan secara offline dan online para pedagang dapat memperluas dan mengembangkan bisnis mereka dengan jangkauan yang lebih luas lagi. Untuk melakukan penjualan secara online para pedagang dapat menggunakan strategi pemasaran online seperti media sosial atau situs web, mereka dapat menjangkau pelanggan potensial dari luar daerah secara lebih efektif.

Namun demikian, masih terdapat pedagang keturunan Minang yang belum melakukan transformasi model penjualan hal ini dikarenakan terdapatnya beberapa tantangan yang dihadapi oleh para pedagang dalam melaksanakan transformasi model penjualan. Salah satunya adalah kurangnya pemahaman tentang teknologi dan strategi pemasaran online. Beberapa dari mereka mungkin tidak memiliki pengetahuan atau akses ke sumber daya yang diperlukan untuk mengembangkan keahlian dalam bidang tersebut. Selain itu, faktor budaya juga perlu dipertimbangkan dalam proses transformasi ini. Identitas budaya keturunan Minang harus tetap dipertahankan agar relevan dengan dunia digital tanpa menghilangkan nilai-nilai tradisional yang melekat. Menyelaraskan antara budaya dan tuntutan pasar modern menjadi tantangan tersendiri.

Penelitian mengenai transformasi model penjualan pedagang keturunan Minang di Pasar Baru Bandung dilakukan untuk memberikan pemahaman lebih dalam tentang hambatan yang dihadapi serta peluang-peluang yang dapat dimanfaatkan. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan panduan praktis bagi para pedagang dalam menerapkan strategi pemasaran online dengan efektif.

**Kata Kunci : Adopsi Inovasi, Transformasi Digital, Digital Marketing,**