

**STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG KONVENSIONAL DI TENGAH
PERKEMBANGAN *ONLINE SHOP* PADA MASA PANDEMI COVID-19
(STUDI KASUS PADA PEDAGANG PAKAIAN DI MALUKU CITY MALL
(MCM) AMBON**

SKRIPSI



**Diajukan Untuk Memenuhi Syarat-Syarat Mencapai Gelar Sarjana Sosial
(S. Sos) Pada Jurusan Sosiologi Agama**

Oleh :

**Siti nur kelrey
Nim.150202019**

**PROGRAM STUDI SOSIOLOGI AGAMA
FAKULTAS USSULUDIN DAN DAKWAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) AMBON**

2022

PENGESAHAN SKRIPSI

Skrripsi ini berjudul : " Strategi Bertahan Pedagang Konvensional di Tengah Perkembangan *Online Shop* Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Pedagang Pakaian di Maluku City Mall (MCM) Ambon " oleh Saudari Siti Nur Kelrey NIM 150202019 Mahasiswa Fakultas Ushuluddin dan Dakwah Program Studi Sosiologi Agama pada Institut Agama Islam Negeri Ambon, yang telah diuji dan dipertahankan dalam sidang Munaqasyah yang dilaksanakan pada hari Kamis tanggal 15 Desember 2022 M. Bertepatan dengan 21 Jumadil Awal 1444 H, dan dinyatakan dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Sosial (S.Sos) dengan perbaikan.

Ambon, 15 Desember 2022 M
21 Jumadil Awal 1444 H

DEWAN PENGUJI

Ketua : **Dr. Burhanuddin Tidore, M.Fil.I**

Sekretaris : **Sanni Fitriyani Marasabessy, S.Sos**

Munaqisy I : **Yusup Laisouw, M.Si**

Munaqisy II : **Abdurrahman Tuasikal, M.Si**

Pembimbing I : **Dr. M. Ridwan Tunny, M.Si**

Pembimbing II : **Iin Candradewi S, M.Ag**

Diketahui Oleh:

Dekan Fakultas Ushuluddin dan Dakwah
IAIN Ambon



Iin Rumra, M.Si

11993021001

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Siti Nur Kelrey

Nim : 150202019

Jurusan : Sosiologi Agama

Menyatakan bahwa naskah skripsi "**Strategi Bertahan Pedagang Konvensional di Tengah Perkembangan *Online shop* Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Pedagang Pakaian di Maluku City Mall (MCM) Ambon)**".

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
AMBON

Ambon, Desember 2022

Saya yang menyatakan



Siti nur kelrey
Nim. 150202019

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا
إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا
فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ
وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَارْغَبْ

“maka sesungguhnya bersana kesulitan ada kemudahan, sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan maka apabila engkau telah selesai (dari sesuatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain) dan hanya kepada tuhanmulah engkau berharap.”(Q.S. Al-Asyarh (94) : 5-8).

Persembahan

“Segala tulus dan rendah hati kepersembahkan hasil penelitian ini sebagai darma baktiku kepada kedua orang tua Tercinta serta Almamater IAIN Ambon atas segala perjuangan maupun pengorbanan yang tak terbatas yang telah disajikan kepada penulis dengan limpahan kasih sayang”

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
AMBON

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur kehadirat Allah SWT, berkat hidayah dan taufik-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Sosial (S.Sos) pada Ushuluddin dan Dakwah. Selanjutnya, kepada dan ibunda, dengan segala ketulusan, ketabahan dan kasih sayang, dorongan dan pengorbanan yang begitu dalam serta iringan doa restu kehadirat Allah Swt.

Ucapan terima kasih yang tulus juga penulis sampaikan kepada :

1. Bapak Dr. M. Zainal Rahawarin, M.Si selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Ambon, Bapak Dr. Ismail Tuanany, MHI selaku Wakil Rektor I, Bapak Dr. Husin Watimena, M.Si selaku wakil Rektor II serta Bapak Dr. M. Fakhri Seknun, M.PdI selaku Wakil Rektor III yang telah memimpin perguruan tinggi ini hingga menciptakan kaders penerus bangsa ini.
2. Bapak Dr. Yamin Rumrah, selaku Dekan Fakultas Ushuluddin dan Dakwah serta para Wakil dekan.
3. Bapak Yusuf Leisouw, M.Si selaku Ketua Jurusan Sosiologi Agama dan Ibu Israwati M.Pd selaku sekretaris Jurusan.
4. Penulis telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari bapak Dr. Ridwan Tuny, M.Si, selaku pembimbing I dan Ibu Iin Candra D. Sungkono Putra, M.Ag, selaku pembimbing II serta yang telah dengan senang hati meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam membimbing serta mengarahkan penulisan sehingga terselesainya penulisan ini.

5. Bapak dan ibu dosen serta seluruh Staf Karyawan dan Karyawati Fakultas Ushuluddin dan Dakwah atas segala asuhan, bimbingan dan ilmu yang telah diberikan serta turut melancarkan administrasi penulisan selama penulis kuliah.
6. Bapak Kepala kepastakaan IAIN Ambon dan seluruh staf yang telah membantu penulis dalam menyediakan buku-buku bacaan selama penulis kuliah di IAIN Ambon.
7. Kepada Abd Rahim Kelrey (Alm) ayahanda tercinta dan Siti Hajija Kelrey selaku ibunda tercinta yang rendah hati dan selalu memberikan motivasi kepada penulis.
8. Kepada Siti Sarah Kelrey, Saleman Kelrey, M Johar Kelrey, Ahmad Kelrey dan keluarga tercinta selaku kakak yang memberikan motivasi dan masukan kepada penulis.
9. Kepada Wa Sumiyati Kalukubula, sahabat yang selalu mendukung dan memotivasi dalam penyusunan skripsi.

Akhir kata, penulis memohon maaf apabila terdapat banyak kesalahan dalam penulisan skripsi ini. Segala kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan untuk perbaikan penulisan dimasa yang akan datang.

Ambon, Agustus 2022


Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	i
KATA PENGANTAR	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iii
DAFTAR ISI.....	iv
ABSTRAK	v
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
E. Pengertian Judul.....	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Penelitian Terdahulu	9
B. Strategi Bertahan.....	13
C. Interaksi Sosial Masyarakat Perkotaan	18
D. Teori Struktural Fungsional	25
E. Pedagang Konvensional	27
1. Pengertian Pedagang Konvensional.....	27
2. Kelebihan dan Kekurangan Pedagang Konvensional	28
F. Perkembangan Online shop.....	31
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian.....	37
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	37
C. Sumber Data.....	37

D. Subjek Penelitian.....	38
E. Teknik Pengumpulan Data.....	39
F. Teknik Analisa Data.....	39

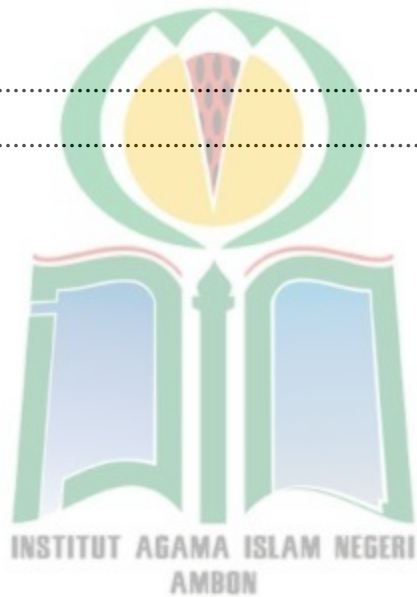
BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian.....	41
B. Strategi Bertahan Pedagang Pakaian Pada Masa Pandemi Covid-19	47
C. Peran <i>online shop</i> dalam strategi bertahan pedagang konvensional pada masa Pandemi Covid-19 bagi pedagang pakaian di Maluku City Mall (MCM)	56

BAB III PENUTUP

A. Kesimpulan	59
B. Saran.....	60

DAFTAR PUSTAKA



ABSTRAK

Nama : Siti Nur Kilrey.
NIM : 150202019
Judul : Strategi Bertahan Pedagang Konvensional di Tengah Perkembangan *Online shop* Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Pedagang Pakaian di Maluku City Mall (MCM) Ambon)

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi bertahan pedagang konvensional pada masa pandemi Covid-19 khususnya pedagang pakaian di Maluku City Mall (MCM) dalam perkembangan *online shop*. Selain itu tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peran *online shop* dalam strategi bertahan pedagang konvensional pada masa pandemi Covid-19 khususnya pedagang pakaian di Maluku City Mall (MCM) Ambon

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara dan dokumentasi, dengan tehnik analisa yang digunakan adalah deskriptif kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian, maka disimpulkan bahwa strategi bertahan yang dilakukan oleh para pedagang pakaian meliputi strategi bersaing deferensiasi pola bertahan yang dilakukan dengan menawarkan barang dagangan kelontong kepada pangsa pasar yang lebih sempit dalam hal ini konsumen serta memperhatikan pelayanan bagi pembelinya, menjaga kualitas pelayanan dan dagangan serta membuat tempat atau kios dagangannya selalu bersih. Strategi bertahan lainnya yang dilakukan adalah bersaing dengan fokus biaya yang dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran keluarga serta menawarkan produk barang dagangan dengan harga rendah dari harga sebelumnya. Selain itu pedagang pakaian pada toko konvensional MCM Ambon juga yang melakukan pengurangan karyawan sebagai upaya mengurangi biaya lebih untuk membayar gaji karyawan. Strategi bertahan lainnya yang dilakukan adalah menggunakan jaringan kerja yakni dengan cara memanfaatkan jaringan sosial yakni memanfaatkan hubungan contohnya hubungan yang baik antara pedagang dengan pembeli.