

**STRATEGI KEBERLANJUTAN PEDAGANG KONVENSIONAL  
TERHADAP PERKEMBANGAN ONLINE SHOP**

**(Studi: 6 Pedagang Pakaian di Pasar Tanah Abang)**



*Mencerdaskan dan  
Memartabatkan Bangsa*

Safira Yayang Anggita

1406620049

Skripsi yang Ditulis untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam  
Memperoleh Gelar Sarjana Sosial

**PROGRAM STUDI SOSIOLOGI**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL**

**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

**2024**

## ABSTRAK

**Safira Yayang Anggita**, Strategi Keberlanjutan Pedagang Konvensional terhadap Perkembangan *Online Shop* (Studi: 6 Pedagang Pakaian di Pasar Tanah Abang), Skripsi, Jakarta: Program Studi Pendidikan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Jakarta, 2024.

Penelitian ini bertujuan untuk memahami keberlanjutan pedagang konvensional di tengah maraknya perkembangan *online shop* di Pasar Tanah Abang dan untuk mengetahui strategi yang diterapkan oleh pedagang konvensional dalam menghadapi perkembangan *online shop*.

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif, dengan analisis studi 6 pedagang pakaian di Pasar Tanah Abang. Penelitian dilaksanakan pada bulan November 2023. Pengumpulan data dilakukan peneliti melalui observasi di lokasi penelitian, wawancara mendalam dengan para narasumber, serta dokumentasi yang diperoleh secara langsung maupun dari informan. Penelitian ini menggunakan teori modal sosial yang dikemukakan oleh Robert D. Putnam.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang konvensional di Pasar Tanah Abang menghadapi dampak yang signifikan dari maraknya toko *online*. Perubahan perilaku konsumen menuju belanja online telah menyebabkan penurunan pengunjung pasar fisik dan penurunan omset. Hasil analisis penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang konvensional di Pasar Tanah Abang memiliki strategi untuk bertahan ditengah perkembangan online shop, berkat keberadaan modal sosial yang kuat. (1) Norma sosial yang telah terbentuk di beberapa kawasan untuk hanya menjual barang grosir. (2) Kepercayaan yang dibangun dari konsistensi kualitas produk dan pelayanan, telah menjadi pondasi penting dalam mempertahankan loyalitas pelanggan. (3) Jaringan sosial yang luas memungkinkan pedagang untuk memperluas pasar, berbagi informasi, dan saling mendukung, yang secara keseluruhan meningkatkan daya saing dan dinamika pasar. Kekuatan strategi modal sosial yang dimiliki oleh pedagang Pasar Tanah Abang adalah faktor utama keberlanjutan yang memungkinkan pasar ini tetap berdaya saing di era digital.

**Kata kunci:** Pedagang konvensional, pasar Tanah Abang, online shop, tantangan persaingan

## **ABSTRACT**

**Safira Yayang Anggita**, *Strategies for the Sustainability of Conventional Traders in the Face of Online Shop Development (Case Study: 6 Clothing Traders in Tanah Abang Market)*, Thesis, Jakarta: Sociology Education Study Program, Faculty of Social Sciences, Universitas Negeri Jakarta, 2024.

*This research aims to understand the sustainability of conventional traders amidst the rapid development of online shops in Tanah Abang Market and to identify the strategies employed by conventional traders in dealing with the rise of online shops.*

*A descriptive qualitative research method was used, with an analysis focusing on six clothing traders in Tanah Abang Market. The research was conducted in November 2023. Data collection was carried out through on-site observations, in-depth interviews with key informants, and documentation gathered directly or from other sources. The study employs Robert D. Putnam's social capital theory as its theoretical framework.*

*The results indicate that conventional traders in Tanah Abang Market face significant impacts due to the proliferation of online stores. Consumer behavior has shifted towards online shopping, resulting in decreased foot traffic and reduced sales revenue in the physical market. The analysis reveals that conventional traders in Tanah Abang Market have developed strategies to sustain themselves amidst the growth of online shops, thanks to their strong social capital. (1) Established social norms in certain areas restrict trading to wholesale goods only. (2) Trust built on consistent product quality and service has been a crucial foundation for maintaining customer loyalty. (3) A broad social network enables traders to expand their market reach, share information, and provide mutual support, collectively enhancing market competitiveness and dynamics. The strength of the social capital strategies possessed by Tanah Abang Market traders is the primary factor for their sustainability, allowing the market to remain competitive in the digital era.*

**Keywords:** *Conventional traders, Tanah Abang Market, online shop, competition challenges*

### LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Penanggung Jawab / Dekan Fakultas Ilmu Sosial  
Universitas Negeri Jakarta



No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Dr. Robertus Robet, MA.</u> NIP. 197105162006041001 Ketua Sidang		15/7/24
2.	<u>Marista Christina Shally Kabelen,</u> <u>M.Hum.</u> NIP. 198905232019032018 Sekretaris Sidang		18/7/24
3.	<u>Dr. Rusfadia Saktiyanti Jahja,</u> <u>M.Si.</u> NIP. 197810012008012016 Penguji Ahli		15/7/24
4.	<u>Prof. Dr. Evy Clara, M.Si.</u> NIP. 195909271984032001 Dosen Pembimbing I		15/7/24
5.	<u>Dr. Yuanita Aprilandini, M.Si</u> NIP. 198004172010122001 Dosen Pembimbing II		15/7/24

Tanggal Lulus: 9 Juli 2024

# LEMBAR ORISINALITAS

Program Studi Sosiologi

Fakultas Ilmu Sosial



*Mencerdaskan dan  
Memantabatkan Bangsa*

Universitas Negeri Jakarta

Dengan ini penulis menyatakan bahwa tugas akhir karya ilmiah ini benar-benar hasil karya pribadi dan telah mengikuti prosedur penulisan karya ilmiah. Apabila kemudian hari ditemukan kesamaan atau unsur-unsur plagiat dalam tugas akhir karya ilmiah ini, maka penulis sanggup menerima sanksi yang diberikan.

Jakarta, 20 Juni 2024



Safira Yayang Anggita

1406620049



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
UPT PERPUSTAKAAN

Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220  
Telepon/Faksimili: 021-4894221  
Laman: [lib.unj.ac.id](http://lib.unj.ac.id)

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademika Universitas Negeri Jakarta, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Safira Yayang Anggita  
NIM : 1406620049  
Fakultas/Prodi : Fakultas Ilmu Sosial  
Alamat email : safirayayanganggita1@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah:

Skripsi     Tesis     Disertasi     Lain-lain (.....)

yang berjudul :

STRATEGI KEBERLANJUTAN PEDAGANG KONVENSIONAL TERHADAP

PERKEMBANGAN ONLINE SHOP (Studi: 6 Pedagang Pakaian di Pasar Tanah Abang)

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini UPT Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmediakan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 01 September 2024

Penulis

( Safira Yayang Anggita )



## MOTO DAN PERSEMBAHAN

Hidup cuman sekali, jadi nikmati perjuangannya dan temukan kebahagiaan di setiap langkahnya.

(Safira Yayang Anggita)

\*\*\*

"Dan katakanlah, 'Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.'"

( Q.S. At-Tawbah (9:105))

Skripsi ini saya persembahkan untuk keluarga dan orang-orang hebat yang mendukung saya terutama orang tua peneliti yang selalu mendukung di dalam jalannya kehidupan peneliti. Peneliti juga mempersembahkan skripsi ini untuk diri pribadi peneliti sebagai apresiasi karena telah mampu melewati fase kehidupan yang tidaklah mudah

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberi nikmat dan karunianya kepada peneliti. Dengan Segala usaha dan diiringi doa sehingga peneliti mampu dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul “Strategi Keberlanjutan Pedagang Konvensional Terhadap Perkembangan *Online Shop* (Studi 6 Pedagang Pakaian di Pasar Tanah Abang)”. Skripsi ini merupakan tugas akhir dalam perkuliahan tingkat sarjana yang peneliti jalani guna memenuhi persyaratan dalam mendapatkan gelar Sarjana Sosiologi (S.Sos) pada program studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Jakarta.

Dalam proses penyusunan serta penulisan skripsi ini, peneliti banyak mendapatkan bantuan berupa dukungan, bimbingan, doa, dan juga semangat dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan kali ini, peneliti ingin mengucapkan banyak terimakasih dan apresiasi tinggi kepada:

1. Firdaus Wajdi, Ph.D selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Jakarta.
2. Dr. Asep Suryana, M.Si. selaku Kepala Program Studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Jakarta
3. Prof. Dr. Evy Clara, M.Si selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan pada peneliti dalam penulisan skripsi ini.
4. Dr. Yuanita Aprilandini, S.Sos., M.Si A selaku Dosen Pembimbing II peneliti yang telah memberikan bimbingan dalam penulisan skripsi ini
5. Rusfadia Saktiyanti Jahja, M.Si selaku Penguji Ahli pada sidang skripsi.
6. Dr. Robertus Robet, MA selaku Ketua pada sidang skripsi.



7. Marista Christina Shally Kabelen, M.Hum selaku Sekretaris pada sidang skripsi.
8. Bapak dan Ibu dosen Program Studi Sosiologi yang telah membagikan ilmunya kepada peneliti selama menempuh studi di Sosiologi Universitas Negeri Jakarta.
9. Para informan yang telah bersedia memberikan informasi yang peneliti butuhkan selama melakukan penelitian.
10. Kepada seluruh Staff dan Karyawan Program Studi Sosiologi, Pendidikan Sosiologi dan Fakultas Ilmu Sosial yang telah membantu penelitian saat penelitian menjalani masa perkuliahan hingga akhir dari penulisan skripsi ini selesai,
11. Teristimewa kepada *daddy* tercinta (Alm) Bowo Subagio. Terima kasih atas cinta, semangat, nasihat, dan selalu berjuang untuk kehidupan penulis. Walaupun ditengah perjalanan menyelesaikan skripsi beliau meninggalkan penulis untuk selamanya, beliau akan selalu menjadi motivasi penulis untuk menyelesaikan studi.
12. Kepada mama tersayang Titin Sugiyanti. Terima kasih telah selalu memberikan dukungan terbaiknya kepada penulis dan doa-doa yang selalu menyertai.
13. Kepada ketiga kakak dari penulis yaitu Galih Riyandika, Debi Yoanda, dan Ika Yunita, terima kasih atas pemberian dukungan dan saran kepada penulis dalam melakukan penyusunan skripsi
14. Sahabat peneliti yaitu Leri, Apah, Isunk, Ur, Adin, Shafa dan Mariam yang telah membantu penulis dalam menyusun skripsi, memberikan semangat serta kebersamaan selama ini yang telah memberikan kebahagiaan dan keceriaan.
15. Kepada teman-teman seperjuangan penulis yaitu, Alya, Afri, Rama, dan Acul yang telah hadir memberi dukungan dari awal perkuliahan hingga sampai pada penulisan skripsi ini.

Terakhir, penulis ingin menyampaikan apresiasi dan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan kontribusi dalam penulisan skripsi ini, walaupun tidak dapat disebutkan satu per satu. Peneliti menyadari bahwa skripsi ini memiliki keterbatasan dan kekurangan. Oleh karena itu, penulis dengan rendah hati menerima segala kritik, saran, dan masukan yang konstruktif untuk perbaikan penulisan di masa depan. Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat dan sumbangan kecil dalam pengembangan ilmu pengetahuan di bidang yang sama. Semoga Tuhan Yang Maha Kuasa senantiasa memberikan rahmat, berkah, dan perlindungan kepada kita semua dalam perjalanan hidup ini.

Jakarta, 20 Juni 2024

Safira Yayang Anggita

1406620049



## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	<b>i</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI</b> .....	<b>iii</b>
<b>LEMBAR ORISINALITAS</b> .....	<b>iv</b>
<b>MOTO DAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR SKEMA</b> .....	<b>xiii</b>
<b>BAB I</b> .....	<b>1</b>
<b>PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Permasalahan Penelitian .....	5
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
1.3.1 Tujuan Penelitian	6
1.3.2 Manfaat Penelitian	6
1.4 Tinjauan Penelitian Sejenis .....	9
1.5 Kerangka Konseptual .....	14
1.5.1 Konsep Pedagang Konvensional	14
1.5.2 Konsep Perkembangan Toko Online	18
1.5.3 Konsep Kewirausahaan	23
1.5.4 Teori Modal Sosial	24
1.6 Metode Penelitian .....	27
1.6.1 Pendekatan dan Metodologi Penelitian	27
1.6.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	28
1.6.3 Informan Penelitian	29
1.6.4 Triangulasi data	30
1.6.5 Teknik Pengumpulan Data	31
1.7 Sistematika Penulisan .....	32
<b>BAB II</b> .....	<b>34</b>

<b>GAMBARAN UMUM PASAR TANAH ABANG.....</b>	<b>34</b>
2.1 Pengantar .....	34
2.2 Gambaran Umum Wilayah Pasar Tanah Abang.....	36
2.2.1 Letak Geografis Pasar Tanah Abang .....	36
2.2.2 Sejarah Pasar Tanah Abang Sebagai Pusat Perbelanjaan Grosir di Jakarta .....	37
2.3 Kondisi Pasar Tanah Abang Setelah Maraknya Toko Online .....	42
2.4 Profil Informan .....	45
2.5 Penutup .....	55
<b>BAB III .....</b>	<b>56</b>
<b>KEBERLANJUTAN PEDAGANG KONVENSIONAL DITENGAH MARAKNYA PERKEMBANGAN TOKO ONLINE DI PASAR TANAH ABANG.....</b>	<b>56</b>
3.1 Pengantar .....	56
3.2 Dinamika Usaha: Dampak Perkembangan Toko Online pada Penjualan Pedagang Konvensional di Pasar Tanah Abang.....	57
3.3 Berdaya Saing di Era Digital: Tantangan dan Peluang Pedagang Konvensional di Pasar Tanah Abang .....	66
3.4 Langkah Pedagang Konvensional Menuju Keberlanjutan Bisnis di Pasar Tanah Abang.....	72
3.5 Penutup .....	78
<b>BAB IV.....</b>	<b>81</b>
<b>ANALISIS STRATEGI PEDAGANG KONVENSIONAL DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN DENGAN TOKO ONLINE DI PASAR TANAH ABANG.....</b>	<b>81</b>
4.1 Pendahuluan.....	81
4.2 Peran Norma Sosial Dalam Mengikat Perilaku Pedagang Konvensional .....	86
4.3 Peran Kepercayaan dalam Membangun Loyalitas Pelanggan.....	90
4.4 Peran Jaringan Sosial Dalam Aspek Relasional Hubungan Pedagang Konvensional dengan Pembeli.....	96
4.5 Penutup .....	107
<b>BAB V .....</b>	<b>110</b>
<b>PENUTUP .....</b>	<b>110</b>
5.1 Kesimpulan.....	110
5.2 Saran .....	111
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>114</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>116</b>
<b>DOKUMENTASI PENELITIAN.....</b>	<b>121</b>
<b>BIODATA PENELITI .....</b>	<b>122</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 .....	37
Gambar 2.2 .....	44
Gambar 2.3 .....	45
Gambar 3.1 .....	63
Gambar 3.2 .....	64



## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1

6





## DAFTAR SKEMA

Skema 3. 1.....	72
Skema 4. 1.....	85
Skema 4. 2.....	94

