

ABSTRAK

Raudah. 2024. *Strategi Bertahan Tukang Ojek Pangkalan Dalam Menghadapi Ojek Online Di Kecamatan Banjarmasin Timur*. Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Pembimbing: Ansharullah, S.Ag, M.Fil.I.

Kata kunci : Strategi Bertahan, Ojek Pangkalan, dan Ojek *Online*

Latar belakang penelitian ini adalah strategi bertahan ojek pangkalan Kecamatan Banjarmasin Timur yang mengalami pelemahan pendapatan seiring dengan perkembangan teknologi, terutama dengan munculnya transportasi berbasis *online* yang menjadi tantangan baru bagi tukang ojek pangkalan. Hal tersebut membuat mereka harus memiliki strategi dalam mengembangkan dan menerapkan secara efektif dan inovatif guna mempertahankan eksistensinya agar tetap relevan di era teknologi digital saat ini. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana strategi bertahan tukang ojek pangkalan dalam menghadapi ojek *online* di Kecamatan Banjarmasin Timur.

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode wawancara langsung kepada tukang ojek pangkalan di Kecamatan Banjarmasin Timur. Teknik pengumpulan data dalam penelitian menggunakan teknik *cluster sampling* yang mana terdiri dari beberapa kelurahan yaitu Kelurahan Kuripan, Kebun Bunga, Pekapuran Raya, Sungai Bilu, Pemurus Luar, Pengambangan, Karang Mekar, dan Sungai Lulut. Teknik analisis data penelitian ini menggunakan teori Edi Suharto tentang strategi bertahan dan analisis matriks SWOT.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi bertahan menurut Edi Suharto dengan prinsip Islam saling berkaitan yang mana strategi bertahan terdiri dari tiga strategi yaitu aktif, pasif, dan jaringan. Strategi aktif yang dilakukan oleh tukang ojek pangkalan yaitu memiliki pekerjaan sampingan, anggota keluarganya juga bekerja, memiliki pengetahuan tentang wilayah Kota Banjarmasin, menjaga kualitas pelayanan, memanfaatkan waktu kerja fleksibel, dan tidak mematok harga jasa dengan syarat penumpang harus membayar uang bahan bakar. Strategi pasif yang dilakukan adalah mengeluarkan pendapatan berdasarkan kebutuhan. Strategi jaringan yang digunakan adalah menjalin hubungan yang baik dengan penumpang, memiliki relasi pertemanan dengan sesama tukang ojek, memanfaatkan lokasi pangkalan untuk mendapatkan penumpang, dan memiliki nama yang cukup dikenal oleh masyarakat.