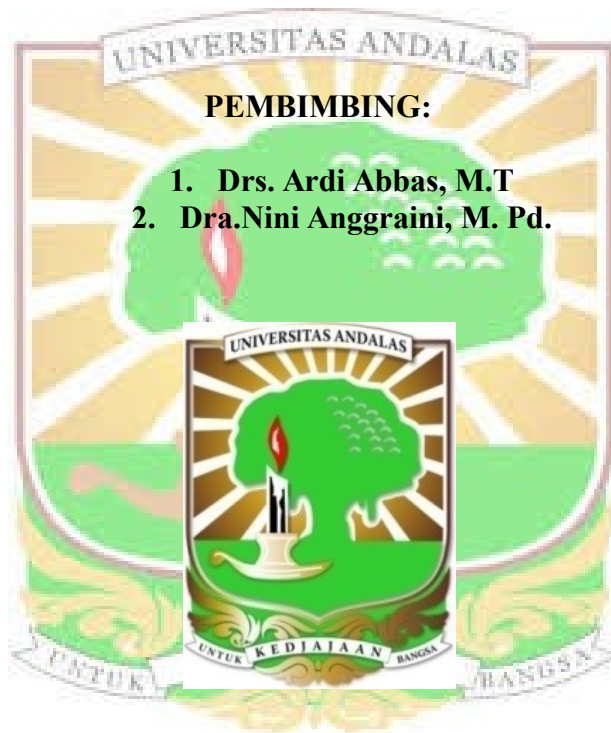


**STRATEGI PENGENDARA OJEK PANGKALAN DALAM
MENDAPATKAN KONSUMEN STUDI: TERHADAP 7 PENGENDARA
OJEK PANGKALAN DI KECAMATAN LUBUK BEGALUNG KOTA
PADANG
SKRIPSI**

Oleh

VANI ARISKA ARZA

BP. 1410811027



PEMBIMBING:

- 1. Drs. Ardi Abbas, M.T**
- 2. Dra.Nini Anggraini, M. Pd.**

JURUSAN SOSIOLOGI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS ANDALAS

PADANG 2018

ABSTRAK

VANI ARISKA ARZA, 1410811027. Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Andalas Padang. Judul Skripsi: Strategi Pengendara Ojek Pangkalan Dalam Mendapatkan Konsumen Di Kecamatan Lubuk Begalung Kota Padang. Pembimbing I Drs. Ardi Abbas, M.T Pembimbing II Dra.Nini Anggraini, M. Pd.

Ojek menjadi transportasi yang sangat dibutuhkan masyarakat, terlebih ketika berpergian di waktu yang terdesak akan tetapi semakin maju transportasi membuat pengendara ojek pangkalan semakin mengalami kemunduran. Pengendara ojek berusaha menciptakan strategi untuk mendapatkan konsumen ditengah sengitnya persaingan ekonomi. Selain itu dengan adanya strategi tersebut membuat pengendara ojek pangkalan mampu mempertahankan eksistensinyahingga sekarang yang masih dapat dijumpai setiap Kelurahan di Kecamatan Lubuk Begalung. Pertanyaan penelitian ini adalah apa strategi pengendara ojek pangkalan dalam mendapatkan konsumen di Kecamatan Lubuk Begalung Kota Padang. Sedangkan tujuan dari penelitian ini adalah mendeskripsikan latar belakang pengendara ojek pangkalan dan mendeskripsikan strategi pengendara ojek pangkalan dalam mendapatkan konsumen.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif dengan tipe deskriptif. Informan penelitian dipilih dengan teknik *purposive sampling* serta dalam pengumpulan data menggunakan teknik observasi dan wawancara mendalam. Teori yang digunakan adalah pertukaran sosial Peter M Blau. Teori ini menjelaskan bahwa orang terlibat dalam perilaku untuk memperoleh ganjaran, seseorang dapat menukarkan pelayanan untuk memperoleh upah. Dengan uang itu mungkin membeli kebutuhan dapur, membayar sewa rumah dan iuran lainnya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengendara ojek pangkalan mendapatkan konsumen sehingga membuat pengendara harus berpandai membuat konsumen masih memilih ojek pangkalan dari pada ojek online, dengan ini terbentuk lah hubungan emosional antara pengendara ojek dan konsumen. Penelitian ini adalah latar belakang pengendara ojek pangkalan. Usia dan lama bekerja pengendara, pendidikan pengendara, pekerjaan sebelumnya, perkawinan, jumlah anak dan status rumah, hubungan sesama pengendara ojek dan deskripsi pekerjaan pengendara ojek pangkalan. Adapun strategi dari pengendara ojek pangkalan. tawar menawar ongkos, pengendara memberikan nomor *handphone* kepada konsumen, bisa janji, pengendara memberikan utang dengan konsumen yang telah disepakati, menerima jasa order makanan atau barang, penampilan ojek pangkalan yang rapi, dan tarif khusus mahasiswa Rp 2.000.

Kata Kunci :**Strategi, Pengendara ojek**

