STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG SAYUR SUKU BELIDA DI PASAR KALANGAN KOTA PRABUMULIH

Disusun Oleh:

RIDHO DWI CAHYO

(07121402046)

JURUSAN SOSIOLOGI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS SRIWIJAYA

2019

SKRIPSI

STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG SAYUR SUKU BELIDA DI PASAR KALANGAN KOTA PRABUMULIH

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
S-1 Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Sriwijaya

RIDHO DWI CAHYO

(07121402046)

JURUSAN SOSIOLOGI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS SRIWIJAYA

2019

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG SAYUR SUKU BELIDA DI PASAR KALANGAN KOTA PRABUMULIH

Diusulkan oleh

RIDHO DWI CAHYO

07121402046

Telah Disetujui pada tanggal Juli 2019

Pembimbing I

Dr. Yoyok Hendarso, MA

NIP. 196006251985031005

Pembimbing II

Safira Soraida, S.Sos, M.Sos.

NIP. 198209112006042001

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul "Strategi Bertahan Pedagang Sayur Suku Belida di Pasar Kalangan Kota Prabumulih" telah dipertahankan dihadapan Tim Penguji Ujian Komprehensif Skripsi Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya pada Tanggal 30 Juli 2019

Indralaya, Agustus 2019

Ketua :

1. Dr. Yoyok Hendarso, MA
   NIP. 196006251985031005

Anggota :

1. Safira Soraida, S.Sos, M.Sos.
   NIP. 198209112006042001
2. Dr. Yunindyawati, S.Sos, M.Si
   NIP. 197506032000032001
3. Mery Yanti, S.Sos, M.A
   NIP. 197705042000122001

Mengetahui:
Dekan FISIP

Prof. Dr. Kiagus Muhammad Sobri, M.Si
NIP. 196311081990031001

Ketua Jurusan Sosiologi

Dr. Yunindyawati, S.Sos, M.Si
NIP. 197506032000032001

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis haturkan kehadirat Allah SWT yang telah menganugrahkan rahmat serta inayah-Nya, yang karena-Nya, penulis diberikan kekuatan dan kesabaran untuk menyelesaikan laporan penelitian skripsi yang berjudul “Strategi Bertahan PEdagang Sayur Suku Belida di Pasar Kalangan Kota Prabumulih”.

Adapun pengajuan skripsi ini ditujukan sebagai pemenuhan beberapa ketentuan kelulusan pada jenjang perkuliahan Strata I Universitas Sriwijaya. Lewat penyusunan skripsi ini tentunya penulis mengalami beberapa hambatan, tantangan serta kesulitan, namun karena binaan dan dukungan dari semua pihak , akhirnya semua hambatan tersebut teratasi

Melalui peyusunan skripsi ini tentunya penulis sadar akan banyak ditemukan kekurangan-kekurangan pada laporan ini. Baik dari segi kualitas maupun kuantitas bahan observasi yang penulis tampilkan. Oleh sebab itu penulis memerlukan saran dan masukan, serta kritik yang membangun agar menjadikan skripsi ini lebih baik.

Penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan bimbingan dan dukungan moril maupun materil, serta motivasi yang melibatkan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan rasa hormat dan terimakasih yang tak terhingga kepada :

1. Allah SWT tuhan semesta alam yang selalu memberikan Rahmat dan Hidayah-Nya di Bumi ini.
2. Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabat yang menjadi suri tauladan dalam menjalani kehidupan di Dunia yang hanya sementara ini.
3. Bapak Prof. Dr. Ir. Anis saggaf, MSCE., selaku rector Universitas Sriwijaya beserta jajaran pengurus Rektorat lainnya.

4. Bapak Prof. Dr. Kgs. Muhammad Sobri selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial Ilmu politik Universitas Sriwijaya.
5. Ibu Yunindyawati, S.Sos, M.Si selaku Ketua Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial Ilmu politik Universitas Sriwijaya.
6. Ibu Safira Soraida, S.Sos, M.Sos selaku sekretaris Jurusan Fakultas Ilmu Sosial Ilmu politik Universitas Sriwijaya.
7. Bapak Dr. Mulyanto MA sebagai pembimbing akademik yang begitu sabar menasehati dan membimbing saya
8. Bapak Dr. Yoyok Hendarso, MA. Selaku pembimbing skripsi I yang telah bersedia menjadi dosen sekaligus orang tua yang sabar dalam mendidik dan mengajarkan.
9. Ibu Safira Soraida, S.Sos, M.Sos selaku pembimbing II yang telah banyak memberikan motivasi, semangat, serta masukan dalam pengerjaan skripsi ini.
10. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Jurusan Sosiologi yang telah mengajar dan berbagi ilmu kepada penulis selama berkuliah di Univesitas Sriwijaya
11. Seluruh staff kepegawaian Universitas Sriwijaya, khususnya Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik terkhusus kepada Mbak Yuni, Mbak sisca, Kak Ali, Ibu Maida, dan lainnya yang telah banyak membantu dalam keperluan akademik selama perkuliahan
12. Kedua orang tua tercinta, yang sudah membesarkan dan mendidik saya agar menjadi anak yang berbakti dan berguna. Bapak yang bekerja menjadi supir untuk menafkahkan keluarga, yang selalu memberikan dukungan baik moril dan materil.
13. Ibunda yang selalu memberikan semangat ketika penulis dalam keadaan terpuruk, menjadi tempat bercerita penulis disaat menghadapi kendala.
14. Para anggota Perbasi ogan ilir yang senantiasa memberikan semangat dan bantuan ketika penulis dalam keadaan susah, dan bersedia meminjamkan fasilitaas yang bisa meembantu penulis dalam mengerjakan skripsi

15. Senior-senior yang sudah lebih dulu wisuda, Agust Kurniawan. S,Sos. Mas Bintang.R.N, SH., Kak Anggi Munandar S.H, dan yang tidak bisa disebutkan.
16. Kawan-kawan seperjuangan selama penulis menjalankan studi di Indralaya, Cahyo Bobi, wasnoto, Nang Trisna, Rio Kibo, M.Yudha Utama S.Sos, Syarkowi, edo mbol, Risky marta amalia S.Sos dan yang tidak bisa dibeutkan satu persatu.
17. Keluarga Sosiologi angkatan 2012 yang tidak bisa disebutkan satu-persatu dan yang telah memberikan warna-warni kehidupan kampus di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
18. Adik-adik tingkat yang senantiasa membantu dan memberi info ketika penulis mengulang mata kuliah.
19. HIMASOS (Himpunan Mahasiswa Sosiolgi) FISIP UNSRI, sebagai wadah dalam pembentukan karakter, dan mengajarkan banyak hal dalam keorganisasian. Pengalaman yang berharga menjadi bagian dari HIMASOS.

Terakhir tentunya penulis berharap setiap bantuan baik moril dan materil yang telah diberikan oleh seluruh pihak terkait menjadi lading kebaikan, akhir kata penulis mengucapkan banyak terimakasih dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi yang membutuhkan, Aamiin.

Indralaya, Juli 2019

Penulis

(Ridho Dwi Cahyo)

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto :

Layaknya Pelaut yang tangguh tidak terbentuk dari ombak yang tenang, maka setia ujian yang diberikan Allah kepadamu pada dasarnya untuk mengukuhkanmu menjadi sosok manusia yang terbaik

(HR. Bukhari)

Lewati segera semua masalah dalam hidupmu, jangan hindari, karna massalah itulah yang akan mengajarkanmu untuk menjadi manusia yang lebih kuat dan lebih berfikir ketika bertindak

(Ridho Dwi Cahyo)

Skripsi ini saya persembahkan kepada:

- Allah SWT sebagai ungkapan puji syukur atas berkat dan rahmatnya
- Kedua orang tua Ayah Pansoerdi dan Ibunda Reni Efarika
- Jurusan Sosiologi Universitas Sriwijaya
- Sahabat-sahabat dan teman-teman Sosiologi 2012 yang saya banggakan
- Teman-teman seperjuangan yang senantiasa membantu saya selama berada di perantauan
- Almamater kebanggaan

RINGKASAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi bertahan pedagang sayur di pasar kalangan Kota Prabumulih dan kendala apa saja yang di alami oleh para pedagang dalam bertahan di pasar kalangan Kota Prabumulih. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif di jabarkan dengan deskriptif dengan sumber data yagn terdiri dari pedagang sayur Suku Belida di pasar kalangan Kota Prabumulih. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah obsefrvasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik pemilihan informan adalah purposive, informan berjumlah 5 orang informan kunci, 3 orang informan utama, dan 3 orang informan pendukung. Hasil penelitian ini menunjukan bahwa mengenai strategi bertahan yang digunakan pedagang sayur Suku Belida di pasar kalangan Kota Prabumulih yaitu: Pelayanan istimewa kepada pelanggan setia kemudian para pedagang mementingkan kualitas dan persedian sayur yang segar.

Kata kunci : Strategi Bertahan, Pedagang Sayur Suku Belida, Pasar Kalangan

Mengetahui/Menyetujui

Pembimbing I	Pembimbing II
Dr. Yoyok Hendarso, MA	Safira Soraida, S.Sos., M.Sos
NIP, 196006251985031005	NIP, 198209112006042001

Ketua Jurusan Sosiologi
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Sriwijaya

Dr. Yunindyawati, S.Sos., M.Si
NIP, 197506032000032001

SUMMARY

This study aims to determine the survival strategies of vegetable traders of traditional market of Prabumulih city, and to know any obstacles experienced by the vegetable traders for surviving in traditional market of Prabumulih City. This study used a qualitative approach described descriptively with data sources concisted of vegetable trades of Belida Tribe in traditional market of Prabumulih City. This study used a qualitative approach described descriptively with data sources consisted of vegetable traders of Belida Tribe in traditional market of Prabumulih City. The data collection techniques in this study were observation, interviews and documentation. The technique of selecting informants was purposive. There were 5 key informants, 3 main informants, and 3 supporting informants. The result of this study indicated that the survival strategy used by vegetable traders of Belida Tribe in tradional market of Prabumulih City were giving special services to loyal customers, paying more attention to the quality of the vegetables, and providing fres vegetables.

Keywords:

Survival Strategy, Vegetable Traders of Belida Tribe, Traditional Market

Knowing / Approving

Advisor I	*Advisor II*
Dr. Yoyok Hendarso, MA	Safira Soraida, S.Sos, M.Sos.
NIP.196006251985031005	NIP. 198209112006042001

Head of Sociology Departement
Faculty of Social and Political Science
Sriwijaya University

Dr. Yunindyawati, M,Si
NIP. 197506032000032001

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
LEMBAR PENGESAHAN ii
KATA PENGANTAR iii
RINGKASAN vi
SUMARRY vii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN viii
DAFTAR ISI ix
DAFTAR TABEL xii
DAFTAR BAGAN xiii
DAFTAR GAMBAR xiv

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rumusan Masalah 4
1.3 Tujuan Penelitian 4
1.3.1 Tujuan umum 4
1.3.2 Tujuan umum 4
1.4. Manfaat Penelitian 5
1.4.1 Manfaat Teoritis 5
1.4.2 Manfaat Praktis 5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN/TEORETIK

2.1 Tinjauan Pustaka 7
2.2 Kerangka Pemikiran/Teoretik 9
2.2.1 Strategi Bertahan 9
2.2.2 Pedagang 11

2.2.3 Pasar 14
2.2.4 Suku Belida 15
2.2.5 Konsep Teori tentang Tindakan Sebagai Strategi 16
2.2.6 Bagan Kerangka Pemikiran 21

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian 19
3.2 Lokasi Penelitian 19
3.3 Strategi Penelitian 20
3.4 Fokus Penelitian 20
3.5 Jenis Dan Sumber Data 20
3.6 Penentuan Informan 21
3.7 Peranan Penelitian 22
3.8 Unit Analisis Data 22
3.9 Teknik Pengumpulan Data 22
3.10 Teknik Pemeriksaan dan Keabsahan Data 24
3.11 Teknik Analisis Data 25

BAB IV GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Gambaran Umum Kota Prabumulih 27
4.1.1 Sejarah Singkat Kota Prabumulih 27
4.1.2 Letak Geografis dan Batas Wilayah Kota Prabumulih 29
4.1.3 Topografi 29
4.2 Gambaran Umum Kelurahan Gunung Ibul 29
4.2.1 Letak dan batas wilayah Kelurahan Gunung Ibul 29
4.2.2. Keadaan Sosial 32
4.2.3 Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin dan Umur 32
4.2.4 Pekerjaan Penduduk 36

4.2.5 Pendidikan 38

4.2.6 Kesehatan 38

4.2.7 Agama..... 39

4.2.8 Perdagangan dan koperasi 41

4.3 Gambaran umum Pasar kalangan Gunung Ibul 41

4.4 Gambaran umum Informan Penelitian..... 43

4.4.1 Informan Kunci..... 43

BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Strategi Bertahan Pedagang Suku Belida di Pasar Kalangan Kota Prabumulih 47

5.2 Persaingan harga 47

5.3 Pelayanan Istimewa Kepada Pekanggan setia 47

5.4 Kualitas dan Persediaan Sayuran 49

5.5 Kendala Pedagang sayur Suku Belida di Pasar Kalangan Kota Prabumulih 52

5.6 Datangnya Pedagang Dari Luar Daerah..... 52

5.7 Kurangnya modal Usaha 53

5.8 Posisi Lapak Yang Selalu Berubah 54

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan 57

6.2 Saran..... 57

6.2.1 Saran Praktis..... 58

6.2.2 Saran Teoritis 58

DAFTARPUSTAKA..... 59

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Luas Wilayah kelurahan Gunung Ibul 29

Tabel 4.2 Jumlah Penduduk di Kelurahan Gunung Ibul Kota Prabumulih 30

Tabel 4.3 Penduduk Kelurahan Gunung Ibul Menurut Kelompok Umur..... 31

Tabel 4.4 Jenis Pekerjaan Penduduk di kelurahan Gunung Ibul..... 33

Tabel 4.5 Sarana dan Prasarana Pendidikan di Kelurahan Gunung Ibul 35

Tabel 4.6 Jenis Pendidikan Penduduk di Kelurahan Gunung Ibul..... 36

Tabel 4.7 Sarana dan Prasarana 37

Tabel 4.8 Penduduk di kelurahan Gunung ibul menurut agam..... 38

Tabel 4.9 Sarana dan Prasarana 39

Tabel 4.10 Daftar Informan Utama..... 43

Tabel 4.11 Daftar Informan Pendukung..... 44

Tabel 4.8 Masyarakat Penerima Air Bersih 46

Tabel 5.1 Strategi bertahan pedagang sayur suku belida di pasar kalangan kota prabumulih 50

Tabel 5.2 Kendala Pedagang..... 54

DAFTAR BAGAN

2.1 Bagan Kerangka Pemikiran..... 17

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Peta wilayah kota prabumulih 30

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Adaptasi bukan hanya sekedar persoalan bagaimana mendapatkan makanan dari suatu kawasan tertentu, juga mencakup persoalan transformasi sumber-sumber daya local dengan mengikuti model dan patokan-patokan, standar konsumsi manusia yang umum, serta biaya dan harga atau mode-mode produksi di tingkat nasional (Putra, 2003:10). Salah satu strategi manusia untuk tetap bertahan *survive* adalah melaui adaptasi. Menurut Moser (1998:77) survival adalah kemampuan segenap anggota keluarga dalam mengelola berbagai aset yang dimilikinya, dalam memenuhi kebutuhan hidupnya manusia perlu melakukan suatu usaha, diantaranya bekerja sebagai pegawai, buruh, petani, dan pedagang. Berbagai macam usaha tersebut juga ada yang berminat untuk membuka usaha sendiri yaitu bisnis.

Melalui kegiatan usaha maupun bisnis inilah nantinya manusia dapat memenuhi kebutuhan hidupnya yang semakin hari semakin komplek. Berbagai usaha dilakukan manusia untuk bertahan hidup, diantranya adalah buka toko sembako, jualan online shop, jualan barang pecah belah, keperluan rumah tangga, juga membuka toko pakaian, dan masih banyak lagi usaha yang dilakukan untuk bertahan hidup. Banyaknya usaha yang dilakukan untuk mempertahankan hidup sehari-hari pasti akan ada yang namanya suatu usaha dalam keadaan sepi pembeli. Adanya hal tersebut membuat penjual akan memikirkan kira-kira faktor apa yang menyebabkan keadaan sepi pembeli.

Adanya mall yang memberikan berbagai fasilitas yang memanjakan pengunjungnya pasti akan banyak yang ditawarkan di situ, diantaranya discount untuk berbagai produk yang di jual, kemudian tempatnyapun di lengkapi dengan AC sehingga para pengunjung tidak perlu kepanasan ketika berbelanja di mall tersebut. Tetapi berjualan di mall pasti akan ada pajak sewa tempat, dan sewa

tempatnya lumayan mahal, dan ketika tidak mempunyai modal yang banyak pasti akan susah untuk berjualan di mall tersebut.

Kehidupan manusia di zaman modern ini begitu cepat berputar. Setiap hari manusia bekerja demi mempertahankan hidupnya. Kehidupan yang serba cepat memacu manusia untuk dapat memenuhi kebutuhan hidupnya secara cepat pula. Pemenuhan kebutuhan hidup yang secara cepat inilah telah mendorong dan membuka peluang bagi manusia untuk melakukan kegiatan bisnis. Perkembangan zaman yang cepat ini dikarenakan adanya globalisasi yang ada pada saat ini.

Secara umum pasar adalah suatu tempat atau proses interaksi antara permintaan (pembelian) dan penawaran (penjualan) dari suatu barang atau jasa tertentu, sehingga akhirnya dapat menetapkan harga keseimbangan (harga pasar) dan jumlah yang diperdagangkan. Definisi pasar secara luas adalah orang-orang yang mempunyai keinginan untuk memenuhi kebutuhan, uang untuk berbelanja serta kemauan untuk membelanjakannya. Pasar dalam pengertian pemasaran menurut Philip Kotler (2009) dalam bukunya yang berjudul "*Marketing Management*" adalah orang- orang ataupun organisasi yang mempunyai kebutuhan akan produk yang kita pasarkan dan mereka itu memiliki daya beli yang cukup guna memenuhi kebutuhan mereka sehari-hari maupun dalam jangka panjang.

Pasar tradisional adalah tempat bertemunya penjual dan pembeli serta ditandai dengan adanya transaksi atau tawar menawar secara langsung, bangunan terdiri dari kios, los, akses lebih luas bagi para produsen dan dasaran terbuka yang dibuka oleh penjual maupun suatu pengelola pasar. Pada pasar tradisional, kelembagaan pengelola ditangani oleh Dinas Pasar yang merupakan bagian dari birokrasi. Selain itu, sistem pengelolaan pasar tradisional umumnya terdesentralisasi dimana setiap pedagang mengatur sistem bisnisnya masing-masing. Pasar memiliki fungsi sebagai penentu nilai suatu barang, penentu jumlah produksi, mendistribusikan produk, melakukan pembatasan harga dan menyediakan barang dan jasa untuk jangka panjang. Pedagang adalah orang atau institusi yang memperjualbelikan produk atau barang, kepada konsumen secara langsung maupun tidak langsung.

Indonesia terdiri dari banyak suku. Menurut data statistik terakhir tahun 2010, jumlah suku di Indonesia mencapai 1.340 suku. Khusus dari daerah Sumatera Selatan saja ada 12 suku besar yang terkenal, belum lagi dengan jumlah suku-suku yang kurang terkenal. Salah satu suku di Indonesia yang namanya juga tidak familiar adalah Suku Belida. Suku Belida atau suku Belide, adalah suatu komunitas adat yang bermukim di sepanjang sungai Belida, bermuara di sungai Musi. Suku Belida ini juga ditemukan di tepi sungai Kelekar, sungai Rambang dan di daerah ilir sungai Lematang. Suku Belida tersebar di kabupaten Muara Enim, yaitu di kecamatan Gelumbang, kecamatan Lembak, kecamatan Sungai Rotan dan kecamatan Belida. Mereka juga terdapat di kotamadya Prabumulih yaitu di kecamatan Cambai, kecamatan prabumulih barat, kecamatan prabumulih timur, serta juga terdapat di Ogan Ilir dan sekitar Gandus kota Palembang Sumatra Selatan.

Mata pencaharian masyarakat suku belida adalah berdagang di pasar kalangan. Jika kita mencari arti kata dari Kalangan di kamus Besar Bahasa Indonesia yang akan kita temukan adalah ka-lang-an dan galangan (kapal, perahu, dsb). Di pasar kalangan desa Gunung Ibul, hari kalangan adalah setiap hari Sabtu. Para pedagang dari mana-mana datang untuk menggelar dagangannya, begitupun dengan para pembeli yang sangat ramai. Sangking ramainya setiap kalangan, membuat jalanan menjadi macet. Macet ini dikarenakan banyak angkutan desa yang parkir di jalan menunggu para pembeli. Ini salah satu hal negatif dari kalangan ini yang harusnya diantisipasi oleh pemerintah setempat agar tidak menggangu pengguna jalan. Dengan banyaknya penjual yang ada, harga yang ditawarkan ke pembelipun lebih murah dari harga biasanya. Harga ikan Mujair misalnya yang harganya berkisar 25 ribu perkilogram pada hari biasa, di kalangan harganya bisa menjadi 20-22 ribu per kilogram.

Mempertahankan hidup yang di lakukan pedagang tidak hanya sebatas mempertahankan mata pencahariannya sebagai pedagang di pasar kalangan saja, melainkan bagaimana usaha seseorang dalam memenuhi segala kebutuhan akan dagangannya yang semakin beragam. Di samping itu dalam berbisnis dan berdagang ada undang-undang yang mengatur dalam hal perdagangan yaitu

Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan.

Di situ dijelaskan mengatur dan melarang penjualan barang bekas, diantaranya perlindungan yang harus didapatkan konsumen yaitu ketika, tidak memnuhi atau tidak sesuai dengan standar yang dipersyaratkan dan ketentuan peraturan perundang-undangan, tidak sesuai dengan kondisi, jaminan, kesitimewaan, atau kemanjuran sebagaimana dinyatakan dalam label, etiket atau keterangan barang dan/atau jasa tersebut, tidak sesuai dengan mutu, tingkatan, komposisi, proses pengolahan, gaya, mode, atau penggunaan tertentu sebagaimana dinyatakan dalam label atau keterangan barang dan/jasa tersebut, dan yang terakhir adalah pelaku usaha dilarang memperdagangkan barang yang rusak, cacat atau bekas, dan tercemar tanpa memberikan informasi secara lengkap dan benar atas barang yang dimaksud. Dan oleh sebab itu maka saya tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul "Strategi Bertahan Pedagang Sayur Suku Belida di Pasar Kalangan Kota Prabumulih".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang yang telah dipaparkan tersebut, maka dirumuskan masalah secara umum berupa bagaimana *Strategi Bertahan Pedagang Sayur Suku Belida di Kalangan Kota Prabumulih?* Untuk mengetahui lebih dalam masalah tersebut, disusunlah beberapa rumusan masalah yang lebih mendalam sebagai berikut :

1. Bagaimana Strategi Bertahan Pedagang Suku Belida di Pasar Kalangan Kota Prabumulih?
2. Kendala apa saja yang menjadi penghambat Pedagang Sayur Suku Belida di Pasar Kalangan Kota Prabumulih?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan masalah penelitian yang dirumuskan di atas, maka yang menjadi tujuan penelitian ini adalah :

1.3.1 Tujuan Umum

Secara umum, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi Bertahan Pedagang Suku Belida di Pasar Kalangan Prabumulih (Studi Pedagang Sayur di Pasar Kalangan Kota Prabumulih.

1.3.2 Tujuan Khusus

Penelitian ini secara khusus bertujuan untuk :

1. Mengetahui Strategi Bertahan Pedagang Suku Belida di Pasar Kalangan Kota Prabumulih.
2. Mengetahui Hambatan Apa Saja yang Mempengaruhi Pedagang Sayur Suku Belida di Pasar Kalangan Kota Prabumulih.

1.4 Manfaat Penelitian

Diharapkan dari penelitian ini dapat memberikan manfaat. Adapun manfaat yang diberikan adalah:

1.4.1 Manfaat Teoretis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan atau tambahan informasi dalam pengembangan ilmu-ilmu sosial khususnya sosiologi yang berkaitan dengan studi Sosiologi Ekonomi, Sistem Sosial dan Budaya Indonesia, dan Sosiologi-Antropologi.

1.4.2 Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan lebih lanjut untuk penelitian yang akan datang dan dapat menjadi salah satu perbandingan dimasa yang akan datang. Penelitian ini diharapkan juga bisa bermanfaat untuk Pemerintah Kota Prabumulih agar dapat menjadikan kalangan sebagai sumber pendapatan daerah dan menjadi roda perekonomian masyarakat desa yang nantinya bisa di kelola menjadi lebih baik lagi. Kemudian Dinas Pasar di harapkan dapat terus memantau pasar kalangan agar kondisi pasar kalangan tidak kotor dan semrawut serta bagi masyarakat juga dengan adanya pasar kalangan

bisa membantu mengurangi pengeluaran keluarga karena pasar kalangan sendiri adalah tempat belanja bahan makanan pokok yang relatif murah.

DAFTAR PUSTAKA

A.T. Mosher, *Menggerakan dan Membangun Pertanian*, Jakarta : Jayaguna, 1998.

Auladi dan Sudrajat 2015 *"Mekanisme Survival Pedagang Kelontong di Kecamatan Sidayo".*

Bungin, Burhan. 2013. *Metode penelitian social & ekonomi: format-format kuantitatif dan kualitatif untuk studi sosiologi, kebijakan, public, komunikasi, manajemen, dan pemasara edisi pertama*. Jakarta: kencana prenada media goup.

Chris Manning, Tadjuddin Noer Effendi, *Penyunting (1991, Urbanisasi, Pengangguran dan Sektor Informal di Kota*, Yayasan obor Indonesia, Jakarta.

Damsar, 2009, *Pengantar Sosiologi Ekonomi*, Jakarta: Kencana

Endang 2008 "*Strategi Bertahan Hidup (life survival strategy) Penduduk miskin Kelurahan Batu Teritip Kecamatan Sungai Sembilan".*

Erna 2011 "*Strategi Survival Perempuan Dalam Menghadapi Gelumbang Pasang".*

Hugo 2008 *"The Political Economy of European Craft Guilds : Merchants and master Artisans in The Medieval and Early Modern Textile Industries"*.

Kotler Philip dan Levin Lan, 2009 *Management Pemasaran,* Edisi Kedua Belas, Jilid 1, dialibahasakan oleh Benjamin Molan, Jakarta: PT indeks.

Laird, 2006 *"Social Work Practice to Support Survival Strategies in Sub-Saharan africa"*.

Mardilas. 1989. *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal.* Jakarta : Bumi Aksara.

Moleong (1998), *Metodologi Penelitian Kualitatif*, CV. Remaja Rosdakarya, Bandung.

Moleong, j, Lexy. 2006. *Metedologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Putra, Fadillah. 2003. *Paradigma Kritis dalam Studi Kebijakan Publik*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.

Sugiarto, dkk, 2001. *Teknik Sampling.* Gramedia Pustaka Utama, Jakarta

Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan kuantitatif, Kualitatif dan R&D).* Penerbit CV Alfabeta: Bandung.

Suharto, Edi, 2009, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Masyarakat.* (Bandung: PT Refika Aditama).