BAB I
PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Identifikasi atau penjelasan istilah atau definisi dalam penelitian ini dimaksudkan agar tidak terjadi salah pengertian dalam pembahasan penelitian. Sebelum penulis membahas lebih jauh mengenai judul skripsi mengenai "Strategi Adaptasi Pedagang Kecil Di Pasar Koga Kelurahan sidodadiKecamatan Kedaton Bandar Lampung",Maka penulis akan memberikan batasan pada skripsi ini dan menjelaskan istilah-istilah yang terdapat di dalamnya, adapun istilah yang dimaksud dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Kata starategi secara etimologi berasal dari kata majemuk bahasa yunani ialah Stratos (beraarti pasukan) dan again (berati memimpin). Jadi strategi berarti hal memimpin pasukan.[1]

Berdasarkan pendapat diatas strategi dapat didefinisikansebagai program untuk menentukan dan mencapai tujuan organisasi danimplementasi misinya. Artinya, bahwa para manajer memainkan perananpenting yang aktif, sadar dan rasional.

Adaptasi memiliki pengertian suatu proseskepekaan organisme terhadap kondisi atau keadaan, baik yang dikerjakan atau yang dipelajari. Sedangkan konsep strategi adaptasi mengarah pada rencana tindakan pada kurun waktu tertentu,

---

[1] Ali Moertopo,*Strategi Pemasaran*,(Jakarta,Yayasan Proklamasi), hal.14

olehsuatu kelompoktertentu atau keseluruhan manusia sebagai upaya atau langkah-langkah dengan kemampuan yang ada di dalam dan di luarmereka.[2]

Berdasarkan pendapat di atas, maka yang dimaksud dengan strategi adaptasi merupakan sebuah upaya atau tindakan terencana yang dilakukan oleh individu atau kelompok untuk dapat menanggulangi masalah yang dihadapi dengan keadaan lingkungan fisik sekitar dengan tujuan memenuhi kebutuhan dan mencapai tujuan yangdiharapkan.

Pedagang kecil adalah pedagang yang menjual barang dagangan dengan modal yang kecil.[3]

Berdasarkan definisi di atas, yang dimaksud dengan pedagang kecil adalah orang atau individu yang memiliki usaha barang dagangnyadengan modal kecil dan hanya memiliki satu usaha barang daganganya dan memiliki pendapatan atau omset kecil yaitusebesar Rp 50.000 per hari.

Pasar secara umum adalah suatu proses sosial dan manajerial di mana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain.[4]

Berdasarkan definisi di atas, yang dimaksud dengan pasar adalah tempat usaha,tempat berkumpulnya pembeli dan proses terjadinya jual beli barang.Secarasederhanapasardapatdiartikansebagaitempatbertemunyapara penjual dan

---

[2]Nurlaili,*AdaptasidanStrategiAdaptasi*,(Jakarta, 2012), hal 602.

[3]Wahmuji ,Kamus Besar Bahasa Indonesia ,(Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2008), hal 120

[4]Susanto, *Manajemen pemasaran Di Indonesia Analisis, perencanaan, Implementasi dan pengendalian*,(Jakarta: Salemba Empat, 2000), hal.11

pembeli untuk melakukan transaksi.

Dari pembahasan di atas penulis ingin melakukan penelitian untuk mengetahui strategi adaptasi pedagang kecil di pasar koga kelurahan sidodadi kecamatan kedaton bandar lampung.

B. Alasan Memilih Judul

Adapun yang menjadi alasan penulis memilih judul skripsi ani adalah sebagai berikut :

1. Pedagang kecil merupakan penyangga ekonomi keluarga yang mana keberadaannya sekarang ini telah termajinalkan oleh pedagang-pedagang skala besar,namun demikian dengan menerapkannya strategi adaptasi pedagang kecil yang ada dipasar koga yang sampai saat ini masih bisa bertahan.
2. Pedagang kecil merupakan bagian dari sebuah keluarga yang bisa mendukung ekonomi rumah tangga dan pada akhirnyamasyrakat akan berkembang untuk mensejahterakan keluarganya.
3. Tersedianya sarana dan prasarana yang mendukung, tempat yang mudah dijangkau, serta data-data yang dibutuhkan tersedia sehingga tidak menyulitkan untuk mengadakan penelitian.

C. Latar Belakang Masalah

Persaingan dalam pasar modern telah melanda negara-negara maju sejak beberapadekade, khususnya di Amerika Serikat (AS) dan Eropa Barat. Menjelang

dekade akhirmillennium, persaingan semakin meluas hingga ke negara- negara berkembang, dimanaderegulasi sektor usaha ritel yang bertujuan untuk meningkatkan investasi asing telah berdampak pada pengembangan jaringan ritel modernseperti supermarket dan minimarket.

Di Indonesia, supermarket lokal telah ada sejak 1970-an, meskipun masihterkonsentrasi di kota-kota besar. Pemberlakukan liberalisasi sektor ritel pada 1998 menjadiawal masuknya ritel asing ke pasar dalam negeri. Akibatnya, persaingan dunia perdaganganpun semakin sengit. Meningkatnya persaingan telah mendorong kemunculan supermarket dikota-kota yang lebih kecil dalam rangka untuk mencari pelanggan baru dan terjadinya perangharga. Akibatnya, persaingan bukan hanya antar sesama pasar modern, pasar tradisional punmenjadi korban persaingan ini. Sebab, supermarket tidak hanya mengincar pasar kelasmenengah ke atas, tetapi juga kelas bawah.

Pasar merupakan tempat terjadinya kegiatan ekonomi. Pasar tempat terjadinya transaksibertemunya penjual dalam memasarkan dagangannya dan pembeli yang ingin memenuhikebutuhan sehari-hari. Di dalam pasar interaksi yang sering terjadi adanya sistem tawar menawarantara penjual dan pembeli, hal ini sudah menjadi sosial budaya masyarakat Indonesia hingga saatini masih dilakukan. Pasar seperti ini disebut dengan pasar tradisional. Tetapi pada umumnya pasartradisional di seluruh Indonesia fasilitas kenyamanan yang menjadi masalah utama. Pasartradisional

terkesan kotor, kumuh, bau dan lain sebagainya sehingga membuat para pembelikurang nyaman.

Pedagang harus mampu mengakomodasi tuntutan tersebut jika tidak ingin ditinggal pelangganya. Memang tidak bisa dipungkiri bahwa keberadaan pasar modern dewasa ini menjadi tuntutan dan konsekuensi dari gaya hidup yang berkembang di masyarakat kita. Tidak hanya di kota metropolitan tapi sudah merambah di kota kecil di tanah air. Sangat mudah menjumpai Minimarket, Supermarket, Hypermarket di sekitar tempat tinggal kita. Tempat-tempat tersebut menjanjikan tempat yang nyaman dengan harga yang tidak kalah menariknya. Hal ini dikarenakan pasar modern lebih efisien dibandingkan dengan pasar tradisional. Di dalam pasar modern sangat memanjakan konsumen. konsumen tidak perlu bersusah – susah mencari barang yang konsumen butuhkan karena di dalm pasar modern sudah mengkategorikan setiap barang-barangnya berbeda dengan di pasar tradisional konsumen harus mengelilingi pasar terlebih dahulu untuk mencari barang – barang yang di inginkan bahkan konsumen harus berdesak- desakkan dengan konsumen yang lain. Selain itu harga yang ditawarkan pasar modern juga relatif tidak jauh berbeda dengan pasar tradisional, konsumen pun tidak perlu bermain mulut agar mendapatkan harga sesuai yang diinginkan konsumen. Di dalam pasar modern juga memanjakan konsumen dengan berbagai hal positif terkait kenyamanan saat berbelanja, keamanan, kemudahan, variasi produk yang kian beragam, kualitas produk yang makin meningkat, dan harga yang makin murah karena adanya persaingan.

Di sisi lain seiring berkembangnya zaman, pasar tradisional semakin lama semakin mengalami kemunduran dan terpinggirkan. Serta eksistensi pasar tradisional sedikit terusik karena banyaknya konsumen yang lebih memilih belanja dipasar modern. Karena pasar tradisional identik dengan lingkunganya tidak nyaman, bau, becek, kotor. Namun dibalik kesenjangan tersebut ternyata telah membuat pedagang kecil, menengah dan konsumen mengeluh. Pada sisi lain, hasil wawancara dengan beberapa pedagang yaitu Ibu Tarti 52 tahun pedagang sayur di pasar koga, menyatakan bahwasannya penjualanya disinyalir merasakan penurunan omset dan Ibu Evi berujar dulu dalam sehari biasanya pendapatannya sebesar Rp. 100.000, sekarang pendapatanya Rp. 50.000. Selain itu juga menurut bapak Darman Penurunan pendapatan dikarenakan sekarang banyaknya pasar modern dibandingkan dengan dulu.[5]Hal ini di sebabkan karena kurang tegas dan sanksi dari pemerintah yang memberi izin kepada pasar modern yang mendirikan bangunanya berdekatan dengan pasar tradisional, padahal dalam Peraturan Walikota Nomor 89 Tahun 2011 tentang Persyaratan dan Penataan Minimarket yang dilaksanakan oleh Pemerintah Kota Bandar Lampung yaitu usaha minimarket harus berjarak radius 250 (dua ratus lima puluh) meter dari pasr tradisional dan berjarak radius 250 (dua ratus lima puluh) meter dari warung / pedagang eceran.[6]

---

[5] Bapak Bagio,Pedagang,Wawancara,Tanggal 10 Desember 2015

[6]Peraturan Walikota Nomor 89 Tahun 2011 tentang Persyaratan dan Penataan Minimarket

Untuk mengetahui kebaharuan temuan yang akan dihasilkan penelitian ini, maka peneliti merasa perlu mensajikan hasil kajian atau penelitian terdahulu yang fokus perhatiannya berkaitan dengan penelitian ini. Hal sebagaimana studi menurut :

Menurut Novi di dalam jurnal tersebut membicarakan tentang Dampak Kehadiran Plaza Ambarukmo Terhadap Aktifitas Jual Beli Di Pasar Tradisional Gawok Jogjakarta. Dalam penelitian ini menjelaskan upaya para pedagang Pasar Gawok terhadap tantangan dari pihak Plaza Ambarukmo yaitu mensiasati perubahan pasar dan prilaku pembeli serta menerapkan langkah untuk mempertahankan eksistensi pasar Gawok. Dari hasil penelitian yang dilakukan bahwa para pedagang melakukan strategi bertahan hidup (survival strategy) sebagai suatu reaksi terhadap keberadaan Plaza Ambaruko. Dan terdapat lima strategi bertahan hidup yang dilakukan pedagang pasar Gawok dalam mensiasati perubahan pasar dan prilaku pembeli yaitu menambah jumlah modal, memperpanjang waktu berjualan, meningkatkan pelayanan, menambah ragam dan komoditas serta meningkatkan daya tarik komoditas. [7]

Berdasarkan tulisan diatas, penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Novi, hampir memiliki kesamaan dalam penelitian yang dilakukan di pasar Koga. Namun strategi yang dilakukan oleh pedagang di pasar Kogauntuk bertahan hidup dalam mensiasati perubahan pasar dan prilaku pembeli yaitu :

---

[7] Novi Hasanah, *Dampak Kehadiran Plaza Ambarukmo Terhadap Aktifitas Jual Beli Di Pasar Tradisional Gawok Jogjakarta*,(Jurnal,Universitas Gadja Mada yogyakarta,2008)

1) Menjaga kualitas barang daganganya,yang di maksud menjaga kualitas adalah menyediakan barang-barang yang bermutu,di kemas dengan rapih.
2) Peningkatan pelayanan,yang di maksud dengan peningkatan pelayanan adalah keramah pada konsumen/pembeli,jujur
3) Penataan lokasi usaha meliputi terjaminnya kebersihan, kesehatan, dan kenyamanan lingkungan pasar.
4) Jaringan sosial yaitu para pedagang pasar tradisional membangun jaringan sosial berdasarkan hubungan sosial yang telah terjalin lama dilakukan atas dasar kepercayaan.

Meskipun banyaknya pasar modern sekarang ini seperti Indomart, Alfamart dan Candramart, ternyata pasar Koga masih tetap bertahan dan masih exsis.

Pada tahun 1956 Pasar Koga dahulu keadaan lokasinya masih berupa tanah kosong memiliki luas tanah 6.950 M^2 pada saat itu masyarakt memulai berjualan disana, pada awalnya mereka mendirikan bangunan semi permanen dan seiringnya waktu pasar koga pun mulai ramai dan pada tahun 1984 didirikan oleh pemerintah. Namun sempat terjadi kebakaran pada tahun 1994 yang mengakibatkan para pedagang mengalami kerugian. dilakukan renovasi oleh wali kota Nurdin Muhayat dan di kembangkan hingga sekarang ini.

Namun demikian, pasar Koga ternyata masih mampu untuk bertahan dan bersaing ditengah serbuan pasar modern dalam berbagai bentuknya seperti

Indomart,Alfamart dan Candramart. Terbukti masyarakat masih memilih dan mumpunyai budaya untuk berkunjung berbelanja ke pasar Koga.

Oleh sebab itu penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi berjudul: “ Strategi Adaptasi Pedagang Kecil Di Pasar Koga Kecamatan Kedaton Sidodadi Bandar Lampung“

D. RumusanMasalah

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan di atas, maka yang menjadirumusan masalah penelitian ini sebagai berikut :

1.Bagaimana strategi yang dilakukakanpedagangkecildi pasar kogakelurahanSidodadi kecamatanKedatonBandar Lampung ?

2. Apafaktorpenghambatdanpendukungyang dihadapi pedagangkecildi pasar Koga kelurahanSidodadikecamatanKedatonBandar Lampung untuk kelangsungan hidup usaha daganganya?

E. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian initentangstrategiadaptasipedagangkecil di pasar Koga kecamatanKedatonSidodadi Bandar Lampung adalah sebagai berikut :

1.Untuk mengetahuistrategi yang dilakukakanpedagang kecil di pasar koga kelurahanSidodadikecamatanKedatonBandar Lampung.

2.Untukmengetahuiapasaja yang menjadifaktorpenghambatdanpendukungbagipedagangkecildalamstrategiusahanya di pasarkogakelurahanSidodadikecamatankedatonBandar lampung.

F. Kegunaanpenelitian

Diharapkanpenelitianiniberjudulstrategiadaptasipedagangkecil di pasar KogakelurahanSidodadikecamatankedatonBandar Lampung dapatbergunauntuk :

1. KegunaanTeoritis

Secarateoritispenelitianinidapatmemberikansumbanganbagiilmupengetahuanpadaumumnyadanmenambahwawasantentangstrategiadaptasi yang dilakukanpedagangkecil di pasar Koga kelurahanSidodadikecamatanKedaton Bandar Lampung.Dan penelitianinijugadiharapkandapatmaemberikankontribusiatausumbanganpemikirankepadaakdemisimaupunjurusanPengembangnMasyarakat Islam tentangpasar.

2. KegunaanPraktis

Secarapraktispenelitianinidapatbergunauntukdapatmemberikanpengetahuanbagi yang membacatulisaninidandiharapkantulisandaripenelitianinidapatbergunasebagaimanamestinya, danjugadapatmenjadibahanbacaan yang menarik.

G. Metode Penelitian yang Digunakan

Metode adalah “cara yang tepat untuk melakukan sessuatu dengan menggunakan pikiran secara seksama untuk mencapai tujuan. Sedangkan penelitian

adalah "pemikiran yang sistematis mengenai berbagi jenis masalah yang pemahamannya memerlukan pengumpulan dan penafsiran fakta-fakta".[8] Untuk mendapatkan data yang diinginkan, agar dapat mendukung kesempurnaan penelitian ini, penulis menggunakan metode sebagai berikut :

1. Jenis dan Sifat Penelitian

a. Jenis Penelitian

Apabila dilihat dari jenis tempat penelitian dilaksanakan, maka penelitian ini digolongkan pada penelitian (field research) yaitu penelitian lapangan, disebut juga penelitian kancah." Suatu penelitian kancah kehidupan atau lapangan kehidupan masyarakat, yang mempunyai tujuan mengumpulkan data dan informasi tentang masalah tertentu mengenai kehidupan masyarakat yang menjadi objek penelitian[9]. Adapun yang menjadi objek penelitian dalam skripsi ini adalah petugas pasar Koga, pedagang di pasar Koga.

b, Sifat penelitian

Dilihat dari sifatnya penelitian ini bersifat Deskriptif yaitu penelitian yang mempunyai tujuan untuk membuat pencandraan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat populasi daerah tertentu. [10]. Menurut Koenjoroningrat penelitian yang bersifat Diskriptif bertujuan mengambarkan secara tepat sifat-sifat

---

[8]Cholid Norobuko dan Ahmadi, *Metode Penelitian,* (Jakarta:PT. Bumi Aksara, 1997), hal. 1
[9] Wardi Bahtiar, *Metode Penelitian Ilmu Dakwah*, (Jakarta; Logos Wacana Ilmu,t.t.), hal. 14
[10] Sumadisurya, Brata, *Metodelogi penelitian, (*PT. Grafindo Persada, Jakarta, 1998), hal. 23

individu, keadaan, gejala-gejala, atau kelompok tertentu untuk melakukan hubungan frekuensi adanya hubungan tertentu antara suatu gejala yang ada di masyarakat.[11]

2. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Populasi adalah semua nilai baik hasil perhitungan maupun pengukuran, baik kuantitatif maupun kualitatif daripada karakteristik tertentu mengenai sekelompok objek yang lengkap dan jelas.[12] Populasi dalam penelitian adalah keseluruhan obyek penelitian yang terdiri dari manusia, benda, hewan, tumbuhan, gejala, nilai-nilai karakteristik tertentu dalam penelitian.[13]

Selain peneliti menggambarkan kejadian yang terjadi dalam pedagang kecil juga mengungkapkan data yang ada padanya, dan juga memberikan analisis untuk memperoleh kejelasan dan kebenaran masalah yang dihadapi.Populasi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pedagang kecil yang terlibat langsung dalam kegiatan pedagang dalam pengelolaan pedagang kecil di Pasar Koga Kelurahan sidodadiKecamatanKedatonBandar Lampung.Adapun jumlah populasinya pedagang yang ada di pasar Koga Bandar Lampung ada 50 pedagang, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Lampiran (Hal L-2).

---

[11] Koenjoroningrat, *Metodelogi penelitian masyarakat, (*Gramedia, Jakarta, t.th), hal. 32

[12] Husaini Usmani, *Metodelogi Penelitian Sosial*, (Jakarta:Bumi Aksara,2009), hal.24

[13]Hadiri Nawawi, *Metodelogi Penelitian Bidang Sosial*, (Yogyakarta:Gajah mada University Press, 1997), hal.141

b. Sample

Sampel secara sederhana diartikan sebagai bagian dari populasi yang menjadi sumber data sebenarnya dari suatu penelitian, dengan kata lain Teknik pengambilan sampel adalah menggunakan teknik non-random sampling yaitu tidak semua individu dalam populasi ini diberi peluang yang sama untuk ditugaskan menjadi anggota sampel.[14]

Adapun jenis sampel penulis menggunakan purposive sampling yaitu dalam purposive sampling memilih sekelompok subyek yang didasari atas cirri- ciri atau sifat-sifat tertentu yang dipandang mempunyai sangkutan yang erat hubunganya dengan cirri –ciri atau sifat-sifat populasi yang sudah diketahui sebelumnya.[15]

Berdasarkan pendapat di atas, maka penulis menentukan sampel dengan ciri-ciri sebagai berikut :

- Lamanya berdagang, yang dimaksud lamanya berdagang yaitu diatas 5 tahun.
- Tidak memiliki kios
- Bermodal kecil,yang dimaksud bermodal kecil yaitu ± Rp. 1.000.000,00.
- Hanya memiliki satu barang dagangan
- Berpendapatan kecil yang dimaksud berpendapatan kecil yaitu ± Rp. 50.000,00 perhari.

untuk sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 10 pedagang kecil dengan rincian sebagai berikut :

---

[14]Suharsimi Arikunto, Prosedur Penelitian, (Jakarta; Renika Cipta, 1993), hal. 95
[15]*Ibid*, hal.113

- 1 pedagang buah
- 2 pedagang sayur
- 1 pedagang ayam potong
- 1 pedagang ikan
- 2 pedagang Pakaian
- 1 pedagang rempah
- 1 pedagangKue Kering
- 1 pedagangPecah Belah

3. Metode Pengumpulan Data

Dalampengumpulan data metode yang digunakandalampenelitianiniadalahsebagaiberikut :

a. Metode Observasi

Merupakanobservasi yang didalamnyapenelitilangsungturunkelapanganuntukmengamatiperilakudanaktivitasindividu-individudilokasipenelitian.Dalampengamatanini, penelitimerekam/mencatatbaikdengancaraterstrukturmaupun semi struktur (misalnyadenganmengajukansejumlahpertanyaan yang memangingindiketahuiolehpeneliti) aktivitas-aktivitasdalamlokasipenelitian. Para penelitikualitatifjugadapatterlibatdalamperan-peran yang beragam, mulaidarisebagainonpartisipanhinggapartisipanutuh.

Dalamhalinipenulismenggunakanjenisobservasitakpartisipan (nonparticipant observation), yaitupengamatberada diluarsubjek yang diamatidantidakikutdalamkegiatan-kegiatan yang merekalakukan. Dengandemikianpengamatanakanlebihmudahmengamatikemunculantingkahlaku yang diharapkan. Observasiini di gunakanuntukmengamatibagaimanastrategipedagangdalam proses jualbeli, mencatatdanmengamatiapasaja yang menjadi factor pendukungdanpenghambat.

b. Metode Interview

Metode interview adalahcarapengumpulan data denganjalan Tanya jawabsepihak yang dikerjakansecarasistematikdanberlandaskantujuanpenelitian[16].

Sedangkanjenis interview yang penulisgunakanialah interview bebasterpimpinyaitupenginterviewmembawakerangkapertanyaan yang akandisajikankepada interviewer[17].Penulismenggunakanmetodeinikarenapenulismengharapkan data yang dibutuhkanakandapatdiperolehsecaralangsungsehinggakebenarannyatidakakandiragukanlagi.

Wawancara yang dilakukan berupa wawancara perorangan, dalam hal ini penulis mendatangi dan bertatap muka langsung dengan responden, yaitu pengurus Pasar Koga dan pedagangpasarkogakelurahansidodadikecamatankedaton Bandar lampung.

---

[16] Marzuki, *op.cit*, hal.66

[17] Sutrisno Hadi, *Metodologi Research II*, (Yokyakata : Fakultas Psikologi UGM, 1996), hal.192

Adapun data-data yang penulis inginkan adalahinterviewdigunakandalampenelitianiniuntukmendapatkan data tentangstrategipedagang, untukmendapatkan data tentang factor pendukungdanpenghambat.

c. Metode Dokumentasi

Metodedokumentasiadalahmencari data mengenaihal-halatau variable berupacatatan, transkipdanbuku-buku, suratkabar, majalah, dansebagaimya[18]. Metodedokumentasi digunakan untuk menggali data seperti: data jumlah pedagang yang ada di pasar Koga, denah lokasi pasar Koga, dan struktur pengelolahan pasar koga.

4. Metode Analisa Data

Analisis data merupakan proses pemilihan data-data yang telah diperoleh dari berbagai metode yang telah digunakan dalam pengambilan data. Data yang telah didapat kemudian diidentifikasi secara keseluruhan dan kemudian diklarifikasikan menurut jenis masing-masing.

Menurut Bogdan, analisis data adalah proses mencari dan menyusun catatan lapangan dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.[19]

Miles and Huberman, mengemukakan bahwa:

---

[18]Suharsimi Arikunto, *op.cit*, hal.202
[19]Suharsimi Arikunto, *Op.Cit,* hal. 244

> Aktivitas dalam analisis kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung terus menerus pada setiap tahapan penelitian sehingga sampai tuntas, dan datanya sampai jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu: *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/ verification*.[20]

Pada pelaksanaannya tahapan ini tidak dilakukan secara beruntutan, namun secara luwes dan fleksibel, disebut juga sebagai model interaktif dikarenakan proses-proses tersebut saling berhubungan dan bereaksi selama dan sesudah proses pengumpulan data.

a. Reduksi

Reduksi data yaitu proses pemilihan data kasar dan masih mentah yang berlangsung terus menerus selama penelitian berlangsung melalui tahapan pembuatan ringkasan, memberi kode, menelusuri tema, dan menyusun ringkasan. Tahap reduksi data yang dilakukan penulis adalah menelaah secara keseluruhan data yang dihimpun dari lapangan mengenaiStrategi Adaptasi Pedagang Kecil Di Pasar Koga Kecamatan Kedaton Sidodadi Bandar Lampung , kemudian memilah-milahnya ke dalam kategori tertentu.

b. Penyajian Data

Seperangkat hasil reduksi data kemudian diorganisasikan ke dalam bentuk matriks (display data) sehingga terlihat gambarannya secara lebih utuh. Penyajian data dilakukan dengan cara penyampaian informasi berdasarkan data yang dimiliki dan disusun secara runtut dan baik dalam bentuk naratif, sehingga mudah dipahami. Dalam tahap ini peneliti membuat rangkuman secara deskriptif dan

[20]*Ibid*, hal. 246

sistematis sehingga tema sentral dalam penelitian ini yaitu Strategi Pedagang Kecil.

c. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan (*verifikasi*) data penelitian yaitu menarik simpulan berdasarkan data yang diperoleh dari berbagai sumber, kemudian peneliti mengambil simpulan dengan cara deduktif. Pada tahap ini, peneliti melakukan pengkajian tentang simpulan yang telah diambil dengan data pembanding teori tertentu. Pengujian ini dimaksudkan untuk melihat kebenaran hasil analisis yang melahirkan simpulan yang dapat dipercaya.

Setelah data diolah dan diklasifikasi, maka tahap berikutnya data tersebut akan disimpulkan dengan menggunakan cara berfikir induktif, yaitu dari rangkaian yang bersifat khusus yang diambil dari individu kemudian ditarik pada kesimpulan yang bersifat umum.[21]

[21] Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, (Yogyakarta: Yayasan Penerbit Fakultas Psikologi UGM, 1973), hal.75.