PROFILE PEDAGANG SAYUR STUDY KASUS DI PASAR KEMUNING KOTA PONTIANAK

TUGAS AKHIR

Untuk Memenuhi Persyaratan

Memperoleh Gelar Sarjana

YOGI
B1013181013

PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TANJUNGPURA
PONTIANAK

2025

PERNYATAAN BEBAS DARI PLAGIAT

Yang bertanda tangan di bawah ini;

Nama	: YOGI
NIM	: B1013181013
Jurusan	: Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan
Program Studi	: Ekonomi Pembangunan
Judul Proposal / TA	: PROFILE PEDAGANG SAYUR STUDY KASUS DI PASAR KEMUNING KOTA PONTIANAK

Menyatakan dengan sesungguhnya Tugas Akhir (TA) dengan judul tersebut di atas, secara keseluruhan adalah murni karya penulis sendiri dan bukan plagiat dari karya orang lain, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sebagai sumber pustaka sesuai dengan panduan penulisan yang berlaku (lembar hasil pemeriksaan plagiat terlampir). Apabila di dalamnya terdapat kesalahan dan kekeliruan maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis yang dapat berakibat pada pembatalan Tugas Akhir (TA) dengan judul tersebut di atas. Demikian pernyataan ini penulis buat dengan sebenar-benarnya.

Pontianak, 9 Maret 2025

YOGI

NIM. B1013181013

PERTANGGUNG JAWABAN TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini;

Nama	: YOGI
NIM	: B1013181013
Jurusan	: Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan
Program Studi	: Ekonomi Pembangunan
Judul Proposal / TA	: PROFILE PEDAGANG SAYUR STUDY KASUS DI PASAR KEMUNING KOTA PONTIANAK

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tugas Akhir (TA) ini adalah hasil karya sendiri, dan semua sumber baik dikutip maupun yang dirujuk telah saya nyatakan benar

Pontianak, 9 Maret 2025

YOGI

NIM. B1013181013

LEMBAR YURIDIS

PROFILE PEDAGANG SAYUR SYUDY KASUS DI PASAR KEMUNING KOTA PONTIANAK

Penanggung Jawab Yuridis

YOGI
B1013181013

Jurusan : Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan
Program Studi : Ekonomi Pembangunan
Tgl Ujian Tugas Akhir (TA) : 7 Februari 2025

Majelis Penguji

No.	MajelisPenguji	Nama/NIP	Tgl/bln/thn	TandaTangan
1	Pembimbing TA	Dr. H. Akhmad Yani, SE, M.Si NIP. 196212291988101001	5 maret 2025	
2	Ketua Penguji	Dr. Yarlina Yacoub, S.E., M.Si. NIP. 196211201989032003	9 maret 2025	
3	Anggota Penguji	Nurul Bariyah, S.E., M.Si., Ph.D. NIP 196912011994032004	5 maret 2025	

Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat dan Lulus
Dalam Ujian Tugas Akhir (TA)

Pontianak,
Koordinator Program Studi Ekonomi Pembangunan

Yanto, SE, M.sc.
NIP. 197706152003121004

Dipindai dengan CamScanner

UCAPAN TERIMAKASIH

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas kasih dan berkat-Nya yang melimpah, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul "Profil Pedagang Sayur: Studi Kasus di Pasar Kemuning Kota Pontianak" dengan semangat dan ketekunan. Tugas akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura Pontianak. Penyelesaiannya tidak lepas dari dukungan, bantuan, motivasi, dan masukan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan penuh rasa hormat dan terima kasih, penulis ingin menyampaikan apresiasi yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Surti, selaku ibu penulis. Bagi penulis, beliau adalah rumah yang sangat nyaman. Terima kasih telah mencurahkan kasih sayang dan doa tanpa henti, memberikan dukungan batin, dukungan materi, dan selalu menyertai kemanapun penulis melangkah.
2. Kepada saudara kandung penulis yang telah memberikan dukungan dan banyak motivasi kepada penulis, sehingga saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir saya hingga selesai.
3. Ibu Dr. Barkah, S.E., M.Si. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura Pontianak.
4. Ibu Dr. Nurul Bariyah, S.E., M.Si., Ph.D. Selaku Ketua Jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura.
5. Bapak Yanto, S.E., M.Sc. Selaku Ketua Prodi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura.
6. Dr.H. Akhmad Yani, SE, M.Si. Selaku dosen pembimbing akademik yang telah banyak membantu dan membimbing penulis sehingga dapat terselesaikannya tugas Akhir ini. Semoga semua kebaikan yang Bapak berikan kepada penulis dibalas oleh Allah SWT.
7. Dr. Yarlina Yacoub, S.E., M.Si. Selaku dosen ketua penguji Tugas Akhir penulis yang telah memberikan saran, kritik dan arahan yang membangun dalam penulisan tugas Akhir ini.
8. Ibu Nurul Bariyah, S.E., M.Si, Ph. D., Selaku dosen anggota penguji Tugas Akhir penulis yang telah memberikan saran, kritik dan arahan yang membangun dalam penulisan tugas Akhir ini.
9. Teman-teman kuliah penulis, yang telah membantu proses penelitian tugas akhir ini
10. Terakhir. Teruntuk diri sendiri, Yogi. Selamat telah menjadi seorang pria yang berhasil menggapai satu diantara beberapa impian mu. Untuk kedepannya, semoga diri mu tidak akan pernah kehilangan sinarnya dan

selalu berusaha untuk selalu berada di jalan yang baik. Mari bertahan, berjuang, dan selalu jadikan diri ini bermanfaat untuk orang lain.

Dengan segala kerendahan hati, penulis juga menyadari bahwa tugas akhir initidak secara sepenuhnya sempurna. Untuk itu penulis memohon maaf jika di dalam penulisan ini terdapat kekurangan. Sebaik-baiknya manusia ialah yang mau menerima kritikan dan saran, karena itu kritikan dan saran membangun sangat diharapkan penulis. Akhir kata penulis ucapkan terimkasih, semoga penelitian yang dilakukan ini dapat memberikan maanfaat bagi semuanya.

Pontianak, Maret 2025

Yogi

NIM. B1013181013

Profile Pedagang Sayur Study Kasus Di Pasar Kemuning Kota Pontianak

PROFILE PEDAGANG SAYUR STUDY KASUS DI PASAR KEMUNING KOTA PONTIANAK

OLEH: YOGI

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Tanjungpura

RINGKASAN

1. Latar Belakang

Pasar tradisional memiliki peran penting dalam perekonomian lokal sebagai pusat distribusi barang kebutuhan pokok, termasuk sayuran. Pasar Kemuning di Kota Pontianak menjadi tempat strategis bagi pedagang sayur untuk menjual produk mereka langsung kepada konsumen, sekaligus berfungsi sebagai penghubung antara petani lokal dan masyarakat. Keberadaan pasar tradisional didukung oleh konsep interaksi sosial dan sistem pertukaran (Damsar, 2015), serta regulasi seperti Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang mengatur usaha mikro dengan aset maksimal Rp50 juta dan omzet tahunan hingga Rp300 juta (Nafi, 2020). Selain itu, Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 53 Tahun 2008 menjelaskan bahwa pasar tradisional terdiri dari kios, los, dan tenda yang dikelola oleh pedagang kecil, koperasi, atau masyarakat, dengan sistem transaksi tawar-menawar.

Pedagang sayur di Pasar Kemuning berperan dalam menjaga stabilitas pasokan pangan dengan harga terjangkau serta mendukung perekonomian daerah melalui transaksi harian. Sayuran yang dijual memiliki manfaat kesehatan karena mengandung serat, vitamin, dan antioksidan (Putri, 2020). Studi mengenai profil pedagang sayur di pasar ini menjadi relevan untuk memahami aspek demografis seperti usia, pendidikan, dan jenis kelamin, serta faktor ekonomi seperti sumber modal dan pendapatan. Selain itu, pola kerja pedagang, termasuk jam operasional, strategi pemasaran, serta interaksi dengan pemasok dan konsumen, turut

memengaruhi kelangsungan usaha. Observasi awal menunjukkan bahwa Pasar Kemuning memiliki sarana dan prasarana yang cukup memadai untuk mendukung aktivitas jual beli, dengan lokasi strategis di Kelurahan Akcaya, Kecamatan Pontianak Selatan, yang memudahkan akses masyarakat dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari.

2. Permasalahan

Pedagang sayur di Pasar Kemuning, Kota Pontianak, menghadapi berbagai tantangan dalam persaingan dan perubahan ekonomi lokal, sementara karakteristik demografis mereka menunjukkan keberagaman dalam usia, tingkat pendidikan, pengalaman berdagang, serta sumber modal. Faktor-faktor ini berpengaruh terhadap daya saing mereka dalam menjalankan usaha, terutama di tengah fluktuasi harga komoditas dan pergeseran pola belanja konsumen, seperti meningkatnya preferensi terhadap pasar modern atau pembelian online. Selain itu, keterbatasan modal dan minimnya dukungan pemerintah menjadi kendala yang semakin menekan keberlangsungan usaha pedagang tradisional. Sebagian besar pedagang mengandalkan sumber modal pribadi atau pinjaman dari koperasi untuk mempertahankan bisnis mereka, sementara pasokan sayuran diperoleh dari pemasok, agen, atau distributor. Meskipun memiliki lokasi strategis, mereka tetap harus menghadapi persaingan ketat, keterbatasan pelanggan, serta perubahan tren konsumsi masyarakat. Oleh karena itu, diperlukan upaya dalam meningkatkan daya saing pedagang sayur melalui strategi yang dapat membantu mereka bertahan dan berkembang di tengah tantangan ekonomi yang terus berubah.

3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis karakteristik demografis pedagang sayur di Pasar Kemuning, Kota Pontianak, yang meliputi aspek usia, pendidikan, jenis kelamin, dan pengalaman kerja. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis tantangan yang dihadapi pedagang dalam menghadapi persaingan dengan pasar modern serta perubahan ekonomi lokal, seperti fluktuasi harga, daya beli masyarakat, dan keterbatasan sarana pasar. Analisis ini diharapkan dapat memberikan pemahaman mendalam tentang kondisi pedagang dan strategi yang diperlukan untuk menjaga keberlanjutan usaha mereka.

4. Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan studi kasus kuantitatif yang mengeksplorasi profil pedagang sayur di Pasar Kemuning, Kota Pontianak, dengan pendekatan deskriptif kuantitatif. Penelitian ini dilaksanakan pada 21–24 November 2024 dengan mengumpulkan data primer melalui kuesioner. Sumber data utama berasal dari pedagang sayur yang dipilih menggunakan metode purposive sampling, dengan jumlah responden sebanyak 40 orang dari total populasi 159 pedagang berdasarkan data Disperindag Pontianak. Pendekatan ini memungkinkan pemahaman mendalam tentang dinamika ekonomi lokal serta tantangan dan peluang yang dihadapi pedagang dalam konteks pasar tradisional.

5. Hasil Penelitian

Pedagang sayur di Pasar Kemuning, Pontianak, didominasi oleh perempuan (100%), dengan mayoritas berusia 41-50 tahun (53%) dan di atas 50 tahun (33%), menunjukkan pengalaman berdagang yang kuat meskipun menghadapi tantangan fisik dan perubahan pasar. Sebagian besar memiliki pendidikan dasar, dengan 38% tidak bersekolah, 43% tamat SD, 13% tamat SMP, dan hanya 8% tamat SMA, yang dapat membatasi akses mereka terhadap informasi dan teknologi. Mayoritas pedagang telah berjualan lebih dari 10 tahun (60%), menunjukkan pemahaman pasar yang baik, tetapi keterbatasan modal—98% berasal dari dana pribadi—membuat mereka sulit mengembangkan usaha.

Pedagang sayur di Pasar Kemuning menghadapi berbagai tantangan, termasuk persaingan ketat, fluktuasi harga, keterbatasan modal, dan rendahnya jumlah pelanggan. Meskipun pasar ini dianggap strategis oleh 98% pedagang, banyaknya penjual produk serupa membuat mereka kesulitan mempertahankan pelanggan, dengan 90% pedagang mengeluhkan hal ini. Ketidakstabilan harga akibat ketergantungan pada pemasok (90%) juga mempengaruhi pendapatan mereka, sementara keterbatasan modal—dengan 98% mengandalkan dana pribadi dan hanya 5% menerima bantuan pemerintah—membatasi kemampuan untuk berkembang. Tingkat pendidikan dan lamanya berdagang tidak selalu berbanding lurus dengan pendapatan, karena faktor pengalaman, strategi bisnis, dan daya saing lebih berperan. Untuk meningkatkan daya saing pasar, diperlukan perbaikan infrastruktur, akses pembiayaan, digitalisasi sistem pasar, serta pemberdayaan pedagang melalui pelatihan dan dukungan kebijakan, sebagaimana disarankan oleh berbagai penelitian.

6. Kesimpulan dan Saran

Penelitian terhadap 40 pedagang sayur di Pasar Kemuning, Pontianak, menunjukkan bahwa mayoritas pedagang adalah perempuan berusia di atas 40 tahun dengan pengalaman berdagang lebih dari 10 tahun (60%) dan latar belakang pendidikan rendah (81% tidak bersekolah atau hanya lulusan SD). Sebagian besar menggunakan modal pribadi (98%) dengan pendapatan harian Rp 300.001–Rp 500.000 (50%). Pasokan sayuran berasal dari distributor (90%), dengan jenis utama sayur hijau (78%). Meskipun lokasi pasar dianggap strategis (95%), pedagang menghadapi kendala seperti kurangnya pelanggan (80%), fluktuasi harga, dan keterbatasan modal. Untuk meningkatkan kesejahteraan pedagang, diperlukan akses pembiayaan mikro, pelatihan keterampilan, stabilisasi harga, pengembangan infrastruktur pasar, dan promosi, termasuk pemanfaatan teknologi digital untuk memperluas jangkauan konsumen.

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI ..... **i**

BAB 1 PENDAHULUAN 1

1.1 Latar Belakang 1

1.2 Rumusan Masalah 2

1.2.1 Pernyataan Masalah 2

1.2.2 Pertanyaan Penelitian 2

1.3 Tujuan Penelitian 3

1.4 Kontribusi Penelitian 3

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA 4

2.1 Tinjauan Teori 4

2.1.1 Karakteristik Pasar Tradisional 4

2.1.2 Jenis Pasar 5

2.1.3 Peran Pasar Tradisional 7

2.1.4 Sektor Informal dan Pasar Tradisional 8

2.2 Mikro Ekonomi 11

2.2.1 Definisi Mikroekonomi 11

2.2.2 Permintaan dan penawaran 12

2.2.3 Peran pemerintah dalam Usaha Pasar tradisional 13

2.3 Tinjauan Empiris 14

BAB 3 METODE PENELITIAN 18

3.1 Bentuk, Tempat dan Waktu Penelitian 18

3.2 Jenis dan Sumber Data 18

3.3 Populasi dan Sampel 19

3.4 Variabel Penelitian dan Definisi operasional 19

3.5 Metode dan Alat Analisis 19
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN 22
4.1 Hasil Penelitian 22
4.1.1 Jenis Kelamin, Usia Pedagang, dan Tingkat Pendidikan Pedagang Sayur di Pasar Kemuning Kota Pontianak 22
4.1.2 Lamanya Berdagang, Sumber Modal Usaha, dan Rata – Rata Penghasilan 24
4.1.3 Jenis Sayuran, Cara Mendapatkan Sayutan untuk Dijual, dan Bantuan Pemerintah 27
4.1.4 Lokasi Strategis, dan Kendala Utama saat berjualan 29
4.2 Pembahasan 32
4.2.1 Karakteristik Demografis Pedagang Sayur di Pasar Kemuning, Kota Pontianak 32
4.2.2 Tantangan yang Dihadapi oleh Pedagang Sayur di Pasar Kemuning dalam Menghadapi Persaingan dan Perubahan Ekonomi Lokal 33
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN 40
5.1 Kesimpulan 40
5.2 Saran 41
DAFTAR RUJUKAN 43
LAMPIRAN I KUESIONER PENELITIAN 46
LAMPIRAN II DOKUMENTASI PENELITIAN 50
LAMPIRAN III REKAPITULASI KUESIONER 51
LAMPIRAN IV PROFIL PASAR KEMUNING 57
LAMPIRAN V PENETAPAN RETRIBUSI PELAYANAN PASAR TAHUN 2025 PASAR KEMUNING 58

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Persentase Usia Pedagang 23
Tabel 4.2 Persentase Pendidikan Pedagang 23
Tabel 4.3 Lamanya Pedagang Berjualan 24
Tabel 4.4 Sumber Modal usaha Pedagang 25
Tabel 4.5 Pendapat Harian Pedagang 26
Tabel 4.6 Jenis Sayuran yang dijual Pedagang 27
Tabel 4.7 Sumber Barang Dagangan 28
Tabel 4.8 Persentase Bantuan Pemerintah yang diterima Oleh Pedagang 29
Tabel 4.9 Persepsi Pedagang Terhadap Lokasi Berjualan 29
Tabel 4.10 Kendala Utama dalam Berdagang 30
Tabel 4.11 Karakteristik Pedagang di Pasar Kemuning Pontianak 33
Tabel 4.12 Tingkat Pendidikan Dengan Rata – Rata Pendapatan 36
Tabel 4.13 Rata – Rata Pendapatan dengan Lamanya Berjualan 37

PROFILE PEDAGANG SAYUR STUDY KASUS DI PASAR KEMUNING KOTA PONTIANAK

OLEH: YOGI

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Tanjungpura

ABSTRAK

Penelitian ini mengkaji karakteristik pedagang sayur di Pasar Kemuning, Pontianak, berdasarkan usia, jenis kelamin, pendidikan, dan sumber modal. Mayoritas pedagang adalah perempuan berusia 30 tahun ke atas. Sebanyak 38% tidak bersekolah, 43% lulusan SD, 13% lulusan SMP, dan 8% lulusan SMA. Rata-rata pendapatan pedagang bervariasi, dengan lulusan SD memperoleh penghasilan tertinggi (Rp335.294). Berdasarkan pengalaman berdagang, pendapatan tertinggi (Rp400.001) dimiliki oleh mereka yang bekerja 1-5 tahun. Sebagian besar pedagang menjual sayuran hijau (70%), diikuti sayuran akar (18%), sayuran buah (8%), dan lainnya (5%). Kendala utama meliputi fluktuasi harga, minimnya dukungan pemerintah, serta keterbatasan modal yang bersumber dari dana pribadi atau koperasi. Pasar Kemuning memiliki lokasi strategis, namun pedagang menghadapi persaingan ketat, keterbatasan pelanggan, serta tantangan modal.

Kata Kunci: Karakteristik, Pedagang Sayur, Pendapatan dan Tantangan

ABSTRAC

This study examines the characteristics of vegetable traders in Kemuning Market, Pontianak, focusing on age, gender, education level, and sources of capital. Most traders are women aged 30 and above. About 38% have never attended school, 43% completed elementary school, 13% graduated from junior high school, and 8% finished senior high school. Average income varies, with elementary school graduates earning the highest (Rp335,294). Based on trading experience, those with 1–5 years in business have the highest income (Rp400,001). The majority sell leafy vegetables (70%), followed by root vegetables (18%), fruit vegetables (8%), and others (5%). Key challenges include price fluctuations, limited government support, and capital constraints, with funding mainly from personal savings or cooperatives. Although Kemuning Market has a strategic location, traders still face intense competition, limited customers, and financial challenges.

Keywords: Characteristics, Vegetable Traders, Income, and Challenges

BAB 1
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pasar tradisional memiliki peran penting dalam perekonomian lokal, terutama sebagai pusat distribusi barang kebutuhan pokok, termasuk sayuran. Pasar Kemuning, yang terletak di Kota Pontianak, menjadi salah satu tempat strategis bagi pedagang sayur untuk menjual produk mereka langsung kepada konsumen. Para pedagang sayur di pasar ini berperan sebagai penghubung antara petani lokal dan masyarakat, sehingga berkontribusi dalam menjaga stabilitas pasokan pangan di wilayah tersebut.

Pasar tradisional merupakan tempat dimana terjadinya transaksi mikro ekonomi hal ini didukung oleh Damsar (2015) menjelaskan bahwa pasar dapat dilihat dari perspektif sosial, sebagai sistem interaksi dan sistem pertukaran. Secara etimologis, kata pasar berasal dari bahasa Latin "Mercatus," yang berarti berdagang atau tempat berdagang. Usaha mikro adalah jenis usaha yang dimiliki oleh individu atau badan usaha yang bersifat produktif, dengan aset maksimal sebesar 50 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan. Menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, total omzet tahunan maksimal mencapai 300 juta Nafi (2020).

Serta menurut Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 53 Tahun 2008, pasar tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, swasta, atau Badan Usaha Milik Negara/Daerah, serta kerja sama dengan pihak swasta. Pasar ini terdiri dari toko, kios, los, dan tenda yang dimiliki atau dikelola oleh pedagang kecil dan menengah, koperasi, atau masyarakat, dengan modal kecil dan transaksi dilakukan melalui tawar-menawar.

Para pedagang sayur di Pasar Kemuning, Kota Pontianak, memegang peran penting dalam memastikan distribusi sayuran segar bagi masyarakat. Sayuran dan buah-buahan merupakan makanan super yang sangat bermanfaat bagi kesehatan. Sayuran mengandung beragam nutrisi seperti serat, vitamin, dan antioksidan Putri (2020). Sebagai penghubung antara petani lokal dan konsumen, mereka

mendukung perekonomian daerah melalui transaksi harian serta menjaga stabilitas pasokan pangan dengan harga yang terjangkau. Pasar Kemuning menjadi salah satu pusat penting bagi pedagang sayur dalam menyediakan produk-produk segar yang mengurangi ketergantungan pada pasar modern dan memperkuat keberagaman pangan lokal.

Penelitian mengenai profil pedagang sayur di Pasar Kemuning, Kota Pontianak, menjadi relevan untuk memahami karakteristik sosial-ekonomi para pedagang yang beroperasi di pasar tradisional ini. Profil pedagang mencakup aspek demografis seperti usia, pendidikan, dan jenis kelamin, serta faktor ekonomi seperti sumber modal, pendapatan, dan model bisnis yang dijalankan. Selain itu, pola kerja mereka, termasuk jam operasional, strategi pemasaran, serta interaksi dengan pemasok dan konsumen, turut memengaruhi kelangsungan usaha.

Berdasarkan observasi awal di Pasar Kemuning, Kota Pontianak, pengamatan menunjukkan bahwa sarana dan prasarana di pasar ini cukup memadai untuk mendukung aktivitas jual beli. Terletak di Kelurahan Akcaya, Kecamatan Pontianak Selatan, Pasar Kemuning memiliki lokasi strategis yang dekat dengan permukiman, memudahkan akses masyarakat sekitar dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari.

1.2 Rumusan Masalah

1.2.1 Pernyataan Masalah

Pedagang sayur di Pasar Kemuning, Kota Pontianak, menghadapi tantangan dalam persaingan dan perubahan ekonomi lokal, namun karakteristik demografis mereka belum banyak dikaji. Faktor seperti usia, pendidikan, pengalaman, dan sumber modal berpengaruh terhadap daya saing mereka. Selain itu, fluktuasi harga dan pergeseran pola belanja konsumen semakin menekan keberlangsungan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk memahami profil pedagang dan tantangan yang dihadapi guna merumuskan strategi peningkatan daya saing.

1.2.2 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas maka rumusan masalah dapat diformulasikan sebagai berikut:

1. Bagaimana karakteristik demografis pedagang sayur di Pasar Kemuning, Kota Pontianak?
2. Apa saja tantangan yang dihadapi oleh pedagang sayur di Pasar Kemuning dalam menghadapi persaingan dan perubahan ekonomi lokal?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian berdasarkan rumusan masalah dapat dilihat sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis karakteristik demografis pedagang sayur di Pasar Kemuning, Kota Pontianak.
2. Untuk mengidentifikasi dan menganalisis tantangan yang dihadapi oleh pedagang sayur di Pasar Kemuning dalam menghadapi persaingan dan perubahan ekonomi lokal.

1.4 Kontribusi Penelitian

1. Bagi Akademis

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan dan wawasan mengenai karakteristik dan tantangan yang dihadapi pedagang sayur di Pasar Kemuning, Kota Pontianak. Penelitian ini juga diharapkan menjadi referensi yang berguna bagi akademisi dan peneliti lain yang tertarik untuk mengeksplorasi lebih lanjut mengenai perdagangan sayur di pasar tradisional.
2. Bagi Peneliti

   Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih baik mengenai profil pedagang sayur di Pasar Kemuning dan tantangan yang mereka hadapi. Hasil penelitian ini akan menjadi sumber informasi berharga yang dapat digunakan untuk penelitian lebih lanjut tentang dinamika perdagangan sayur di pasar tradisional.
3. Bagi Pedagang Sayur

   Hasil penelitian ini dapat memberikan wawasan yang berguna bagi pedagang sayur di Pasar Kemuning mengenai karakteristik pasar dan tantangan yang mungkin mereka hadapi. Dengan memahami informasi ini, pedagang dapat membuat strategi yang lebih efektif untuk mengelola usaha mereka dan menghadapi persaingan di pasar.