

BAB V KESIMPULAN

5.1 Pendahuluan

Bab ini merangkum kesimpulan hasil penelitian serta implikasi manajerial yang bermanfaat bagi Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta serta saran bagi pengembangan Pasar Beringharjo dan pasar tradisional lainnya di Kota Yogyakarta. Selain itu, penelitian ini juga bisa bermanfaat bagi pemerintah daerah lain yang memiliki potensi pasar tradisional sebagai bahan pembelajaran dari pengalaman pengelolaan Pasar Beringharjo dan pasar tradisional lainnya di Kota Yogyakarta. Pada bagian terakhir diidentifikasi pula keterbatasan penelitian dan saran-saran untuk penelitian selanjutnya.

5.2 Kesimpulan

Berbagai data atau informasi yang diperoleh dari hasil wawancara, pengamatan di lapangan, serta berdasarkan arsip-arsip yang telah dianalisis dalam bab sebelumnya untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu tentang pengalaman dalam menjaga eksistensi pasar tradisional di era persaingan global di Kota Yogyakarta, belajar dari aspek proses, dinamika dan problematika yang ada di Pasar Beringharjo. Dalam kesimpulan ini akan disampaikan beberapa point penting sebagai hasil penelitian ini menjadi sebuah kesimpulan. Berikut adalah kesimpulan berdasarkan masing-masing aspek tersebut yang akan di bahas berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan.

5.2.1 Proses Eksistensi Pasar Tradisional di Era Persaingan Global: Belajar Dari Pengelolaan Pasar Beringharjo

Mengembangkan eksistensi pasar tradisional tidak mudah yang dibayangkan, bahkan cenderung tidak mendapat perhatian lebih dari pemerintah daerah sebagai pengelola pasar tradisional. Akan tetapi pemahaman tentang pentingnya mengembangkan potensi pasar tradisional disadari sepenuhnya oleh Pemerintah Kota Yogyakarta dengan membangun komitmen yang kuat dalam mengembangkan pasar tradisional di Kota Yogyakarta.

Menggali potensi Pasar Beringharjo merupakan langkah awal dalam serangkaian proses dalam meningkatkan eksistensinya. Kemudian bagaimana pengelola Pasar Beringharjo dalam hal ini adalah Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta mampu menjaga dan mengembangkan potensi yang ada di Pasar Beringharjo. Setelah mampu menggali dan mengembangkan potensi tidak ada salahnya jika pasar tradisional dapat mencontoh pengelolaan modern yang dilakukan oleh pasar modern

5.2.2 Dinamika Eksistensi Pasar Tradisional di Era Persaingan Global: Belajar Dari Pengelolaan Pasar Beringharjo

Mencontoh pasar modern merupakan salah satu dinamika yang terjadi di Pasar Beringharjo dan pasar tradisional lainnya di Kota Yogyakarta. Pasar Beringharjo sebagai sarana percontohan untuk pasar tradisional lainnya, karena pada mulanya memang kegiatan mencontoh pasar modern ini pertama kali dilakukan di Pasar Beringharjo. Ketika hal tersebut berhasil dilakukan maka kemudian diterapkan di pasar tradisional lainnya di Kota Yogyakarta.

5.2.3 Problematika Eksistensi Pasar Tradisional di Era Persaingan Global: Belajar Dari Pengelolaan Pasar Beringharjo

Dari proses dan dinamika yang terjadi di Pasar Beringharjo, peneliti juga menemukan beberapa problematika dalam menjaga eksistensi pasar tradisional di era persaingan global. Dengan melihat problematika tersebut, kiranya dapat digunakan sebagai acuan dalam mengembangkan pasar tradisional di daerah lain. Hal-hal yang perlu diperhatikan antara lain adalah pola pikir pedagang yang sulit dirubah, minimnya inovasi pengembangan pasar tradisional, kualitas SDM yang masih rendah, dan lain-lain.

Sebagai catatan, bahwa tidak semua yang dilakukan oleh Dinas Pengelolaan Pasar tidak berjalan mulus. Kebijakan yang dibuat tidak selamanya membuahkan hasil maksimal. Masih ada beberapa lokasi di Pasar Beringharjo dan pasar tradisional lainnya yang membutuhkan perhatian khusus terkait dengan pengelolaannya. Periodisasi pengembangan pasar tradisional yang dilakukan di Pasar Beringharjo bisa dijadikan standar minimal dalam memulai dalam pengelolaan pasar tradisional yang lebih baik.

Untuk itu diperlukan komitmen, kerjasama, kesabaran dan kesinambungan (4K pengembangan pasar tradisional) dalam menjaga dan mengembangkan eksistensi pasar tradisional. keempat aspek tersebut memiliki peran yang cukup signifikan karena memang tidak mudah dalam mengelola pasar tradisional. Ada banyak pihak yang terlibat dan peran pemerintah saja tidaklah cukup, diperlukan aspek pembinaan yang baik terhadap 4K pengembangan pasar tradisional.

5.3 Implikasi Teoritis

Setelah melalui proses analisis data, berbagai temuan dalam penelitian ini yang memberikan dukungan secara empiris terhadap teori-teori yang telah disampaikan dalam bab II, antara lain sebagai berikut:

1. Hasil penelitian ini sejalan dengan pendekatan terpadu pasar tradisional di era persaingan global yang dijelaskan oleh Poesoro, A. Tahun 2007. Untuk menjaga keberadaan pasar tradisional sebagai akibat dari hadirnya pasar modern, diperlukan pendekatan yang terpadu antara regulasi yang melindungi pasar tradisional, dukungan perbaikan infrastruktur, pengutan manajemen dan modal pedagang pasar tradisional.
2. Dalam penelitian ini dapat kita lihat bahwa pemberdayaan pedagang di pasar tradisional di Kota Yogyakarta mampu meningkatkan Pendapatan Asli Daerah yang cukup signifikan. Sama halnya dengan riset yang dilakukan oleh Hantoro, Y.P. (2008), dengan judul Pemberdayaan pasar tradisional dalam usaha untuk meningkatkan pendapatan asli daerah kota Surakarta. Bertambahnya pasar modern di Kota Surakarta yang mengancam keberadaan pasar tradisional tidak sepenuhnya benar, tetapi dari hasil penelitian di lapangan menunjukkan bahwa pasar tradisional masih bermasalah dengan kondisi internalnya sendiri yang salah satunya adalah permasalahan pedagang oprokan. Pemberdayaan pasar tradisional dalam usaha untuk meningkatkan pendapatan asli daerah yang dilakukan oleh Dinas Pengelolaan Pasar Kota Surakarta belum sepenuhnya berjalan dengan optimal. Hal ini terbukti dengan hanya pembangunan Pasar Sidodadi yang dapat dilaksanakan di tahun 2007

dan belum terlaksananya pembangunan atau renovasi pasar di beberapa Pasar Tradisional yang lain. Kemudian masalah ketertiban pedagang oprokan juga perlu diperhatikan agar tidak menjadi masalah di kemudian hari.

3. Penelitian ini juga memberikan informasi yang sama terkait dengan pemberdayaan pasar tradisional dan peningkatan pendapatan asli daerah. Kumilausari, S.T., (2009), dalam penelitiannya yang berjudul Strategi dinas pengelolaan pasar kota Surakarta dalam mengoptimalkan penerimaan retribusi pasar tahun 2008 melalui pemberdayaan pasar tradisional. Hasil dari penelitian ini adalah strategi pemberdayaan pasar tradisional yang dilakukan melalui program pembangunan atau renovasi pasar, program pemeliharaan pasar, program pengembangan pengelolaan persampahan pasar, program peningkatan keamanan dan ketertiban pasar, serta program pembinaan pedagang pasar dapat dikatakan berhasil meningkatkan penerimaan retribusi pasar. Hal ini ditunjukkan dengan semakin meningkatnya capaian retribusi pasar dan capaian kontribusi retribusi pasar terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Surakarta tahun 2008. Akan tetapi masih terdapat beberapa hambatan yang berkaitan dengan pelaksanaan pemberdayaan pasar tradisional tersebut sehingga diperlukan upaya-upaya untuk mengatasi hambatan tersebut
4. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam menjaga dan mengembangkan eksistensi pasar tradisional harus dapat mengungkapkan dinamika dan corak perdagangan pasar tradisional, memetakan pasar tradisional dan potensinya, fungsi dan perannya dalam mendukung perekonomian serta jaringan perdagangan pasar tradisional desa-kota. Hasil penelitian ini diharapkan dapat

membantu memberikasn gambaran kepada pemerintah dan masyarakat dalam mengelola dan mengembangkan pasar tradisional, hal ini sama dengan hasil riset dari Sadilah, E., Ariani, C., Herawati, I., Moertjipto, Sukari, (2011) yang berjudul Eksistensi Pasar Tradisional, Relasi dan Jaringan Pasar Tradisional di Kota Semarang – Jawa Tengah.

5.4 Implikasi Manajerial

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terkait, antara lain:

1. Bagi Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta, selaku pengelola pasar tradisional di Kota Yogyakarta, penelitian ini diharapkan bisa memperkaya literatur ilmiah dalam pertimbangan pembuatan kebijakan tentang pasar tradisional. Dalam riset ini dapat kita lihat potensi, dinamika, dan permasalahan-permasalahan yang ada di pasar tradisional Kota Yogyakarta, khususnya di Pasar Beringharjo. Dengan memetakan potensi secara benar dan mengantisipasi permasalahan yang mungkin terjadi, diharapkan kebijakan pengembangan pasar tradisional juga dapat lebih efektif. Eksistensi pasar tradisional di tengah persaingan global juga dapat terus dilestarikan.
2. Bagi Pemerintah Daerah yang ingin mengembangkan pasar tradisional kiranya pengalaman yang dilakukan Dinas Pengelolaan Pasar dapat digunakan sebagai acuan untuk mengembangkan pasar tradisional di daerah masing-masing. Perlu kita garis bawahi bahwa proses pengembangan pasar tradisional untuk menjaga eksistensi di era persaingan global tidak

berlangsung secara instan. Terjadi proses gradual yang cukup panjang dimana proses tersebut membutuhkan komitmen, kerjasama, kesabaran dan kesinambungan (4K pengembangan pasar tradisional).

3. Bagi kalangan akademis, lembaga swadaya masyarakat independen, dan para pemerhati pasar tradisional, kiranya penelitian ini dapat digunakan untuk memperkaya pengetahuan serta melengkapi literatur mengenai pengelolaan dan pengembangan potensi pasar tradisional. Riset ini juga dapat menambah literatur tentang pasar tradisional yang ada saat ini.

5.5 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini masih memiliki beberapa kelemahan dan keterbatasan penelitian. Adapun keterbatasan tersebut antara lain adalah:

1. Penelitian ini hanya terbatas pada Pasar Beringharjo dan Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta, sehingga kesimpulan penelitian ini tidak bisa digeneralisasikan, namun demikian tidak ada salahnya langkah-langkah yang dilakukan oleh Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta tersebut dikaji kembali untuk membuat sebuah kebijakan yang lebih baik. Proses pengembangan pasar tradisional tidak bisa instant atau lebih bersifat gradual, akan tetapi persiapan dalam membuat sebuah kebijakan yang baik terkait pengembangan pasar tradisional bisa dilakukan dengan menjadikan pengalolaan Pasar Beringharjo sebagai salah satu contohnya.
2. Pasar tradisional ternyata memiliki kompleksitas yang cukup tinggi, dimana potensi dan permasalahan-permasalahan yang ada sangatlah beragam. Peneliti juga mengalami kesulitan untuk tetap fokus pada pokok permasalahan karena

kekomplekan tersebut. Akan tetapi dengan analisa dan sumber data yang akurat peneliti tetap dapat fokus pada pokok permasalahan. Kesimpulan yang diambil merupakan potret dinamika pasar tradisional dalam menyikapi derasnya globalisasi.

5.6 Saran Untuk Penelitian Selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat ditindaklanjuti dengan penelitian-penelitian yang lebih terfokus kepada komponen-komponen pengembangan pasar tradisional, hasil penelitian digunakan untuk gambaran bagi pemerintah daerah dalam menentukan arah kebijakan pengembangan pasar tradisional. Metode penelitian dalam riset penelitian ini dapat juga dilakukan dengan objek penelitian yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

- A.C. Nielsen. 2005. *Asia Pasific Retail Shoopper Trends 2005* [online]. <http://www.acnielsen.de/pubs/documents/RetailandShopperTrendAsia2005>, di akses tanggal 15 September 2012.
- Ananta Heri Pramono, Awan Santosa, Puthut Indroyono, 2011, *Menahan Serbuan Pasar Modern, Strategi Perlindungan dan Pengembangan Pasar Tradisional*, Lembaga Ombudsman Swasta, Yogyakarta.
- Bourdieu, Pierre, 2005, *Principles of en Economics Antropology*, Russel Sage Foundation and Priceton University Press.
- Deputi Bidang Pengkajian sumberdaya UKMK, Kementrian Koperasi dan UKM Republik Indonesia, PT. Solusi Dinamika Manajemen, 2005. *Dampak Keberadaan Pasar Modern (Supermarket Dan Hypermarket) Terhadap Usaha Ritel Koperasi/Waserda Dan Pasar Tradisional*. Jakarta.
- Field, John, 2005, *Modal Sosial*, Penerbit Bina Media Perintis, Medan.
- Fitzsimmons, James A. and Mona J. Fitzsimmons (1994), *Service Management for Competitive Advantage*. New York.
- Hadiwiyono. 2011, *Analisis Kinerja Pasar Tradisional Di Era Persaingan Global Di Kota Bogor*. Skripsi tidak dipublikasikan. Fakultas Ekonomi dan Manajemen. IPB. Bogor
- Indra, 2007, *Pasar Tradisional ditengah Kepungan Pasar Modern*, <http://indrakh.wordpress.com/2007/09/03/pasar-tradisional-di-tengah-kepungan-pasar-modern/>, di akses tanggal 19 Juni 2013
- Kotler,P. & Keller, K.K., 2012, *Marketing Management, 14th ed.*, Prentice Hall.
- Kumilausari, S.T., 2009. *Strategi dinas pengelolaan pasar kota Surakarta dalam mengoptimalkan penerimaan retribusi pasar tahun 2008 melalui pemberdayaan pasar tradisional*. Skripsi tidak dipublikasikan. Perpustakaan Universitas Sebelas Maret. Surakarta.

- Leksono, 2009, *Runtuhnya Modal Sosial, Pasar Tradisional, Perspektif Emic Kualitatif*, Penerbit Citra, Malang.
- Mathew & Mukherjee, 2010, *Foreign Direct Investment in India Retail – Need for a Holistic Approach*. Maharashtra Economic Development Council. India.
- Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 112 Tahun 2007 tentang *Penataan Dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan Dan Toko Modern*.
- Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor : 70 / M-DAG/PER/12/2013 tentang *Pedoman Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern*
- Poesoro, A., 2007. *Pasar tradisional Di Era Persaingan Global*. Lembaga Penelitian SMERU, Jakarta.
- Sadilah, E., Ariani, C., Herawati, I., Moertjipto, Sukari, 2011. *Eksistensi Pasar Tradisional, Relasi dan Jaringan Pasar Tradisional di Kota Semarang – Jawa Tengah*. Balai Pelestarian Sejarah dan Nilai Tradisional. Yogyakarta.
- Shepherd, Andrew W. 2005. *The Implications of Supermarket Development for Horticultural Farmers and Traditional Marketing Systems in Asia*. Roma.
- Sumintarsih, Taryati, Suyami, Adrianto, A., Sujarno, 2001. *Eksistensi Pasar Tradisional, Relasi dan Jaringan Pasar Tradisional di Kota Surabaya – Jawa Timur*. Balai Pelestarian Sejarah dan Nilai Tradisional. Yogyakarta.
- Suwarsono, Zuraida, 1998, *Manajemen Pemasaran Global*, Yogyakarta.
- Tjiptono, F., 2011, *Pemasaran Jasa*, Bayumedia, Jawa Timur
- Wahyudi, N. R., 2010. *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar tradisional di Kabupaten Sukoharjo (studi kasus di Pasar Nguter Kecamatan Nguter)*. Skripsi tidak dipublikasikan. Perpustakaan Universitas Sebelas Maret.

Wijaya, 2011, *Mempertahankan Pasar Tradisional adalah Amanah Konstitusi*,
[http://www.simpuldemokrasi.com/mempertahankan-pasar-tradisional-
adalah-amanah-konstitusi.html](http://www.simpuldemokrasi.com/mempertahankan-pasar-tradisional-adalah-amanah-konstitusi.html)

Yananto Prih Hantoro 2008. *Pemberdayaan pasar tradisional dalam usaha untuk
meningkatkan pendapatan asli daerah kota Surakarta*. Skripsi tidak
dipublikasikan. Perpustakaan Universitas Sebelas Maret.

<http://kppu.go.id>

<http://id.wikipedia>

<http://www.pasardana.com>

<http://www.yogyakarta.bps.go.id>

<http://yogyakarta.bps.go.id>

<http://el-yahya.blogspot.com/2011/01/perbedaan-manajemen-tradisional-dan.html>

LAMPIRAN I

Interview Protocol

1. Persiapan *interview protocol*, pertanyaan dasar meliputi pertanyaan yang mengarah pada tujuan dari penelitian ini yaitu proses, dinamika dan problematika Pasar Beringharjo ditengah pertumbuhan pasar modern.
2. Wawancara mendalam (*in depth interview*) informan mengenai topik penelitian yaitu persaingan usaha, mengungkap dan menggali informasi yang terkait dengan tahapan proses, dinamika, problematika pasar tradisional ditengah pertumbuhan pasar modern,

Interview Protocol

A. Ir. H. Suyana

Jabatan :
Kepala Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta
Kompetensi :

sebagai kepala dinas pengelolaan pasar kota Yogyakarta, peneliti ingin menggali informasi tentang pemngelolaan pasar beringharjo pada saat ini

Pertanyaan :

1. Apa visi dan misi Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta?
2. Sejauh mana implementasi visi dan misi tersebut?
3. Sebagai kepala Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta, pengelolaan pasar tradisional di kota Yogyakarta meliputi apa saja?
4. Apakah personil Dinas Pengelolaan Pasar sudah sesuai dengan kompetensi terhadap tugas mereka masing-masing?
5. Menurut anda, apakah pasar tradisional mampu eksis di tengah pertumbuhan pasar modern?
6. Bagaimana menjaga eksistensi pasar tradisional tersebut?
7. bagaimana pendapat anda tentang persaingan antara pasar tradisional dan pasar modern?
8. Pasar tradisional yang notabene adalah pedagang lokal bersaing secara langsung dengan pasar modern yang bermodal besar dan berskala internasional. Berdasarkan pernyataan tersebut, setujukah anda jika persaingan yang terjadi antara pasar tradisional dan pasar modern dikategorikan sebagai salah satu bentuk persaingan global?
9. Apa saja hambatan dan kendala yang dihadapi pasar tradisional dalam menyikapi persaingan antara pasar tradisional dan pasar modern?
10. Apa saja potensi dan keunggulan yang ada di pasar tradisional?
11. Sejauh mana potensi dan peluang pasar tradisional dapat dikembangkan untuk dapat bersaing dengan pasar modern?
12. Apa saja yang harus dilakukan oleh pengelola pasar tradisional agar siap dan mampu bersaing dengan pasar modern?
13. Sejauh mana komitmen pemerintah kota Yogyakarta terhadap perkembangan pasar tradisional?
14. Apa kiat Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta untuk mampu menjadi pengelola pasar tradisional yang baik?
15. Pasar Beringharjo, merupakan salah satu pasar tradisional di Kota Yogyakarta yang berhasil memperoleh penghargaan Adipura Tahun 2011 sebagai Pengelola Pasar Tradisional Terbaik tingkat nasional. Apa saja yang dilakukan oleh pasar beringharjo sehingga layak untuk mendapatkan penghargaan tersebut?

16. Apakah saat ini pasar beringharjo dapat dikatakan sebagai pasar tradisional yang mampu bertahan ditengah persaingan dengan pasar modern?
17. Upaya apa saja yang dilakukan pasar beringharjo untuk dapat eksis ditengah pertumbuhan pasar modern?
18. Konsep pengelolaan seperti apa yang dilakukan di Pasar Beringharjo?
19. Apakah konsep pengelolaan yang dilakukan di pasar beringharjo dapat juga dilakukan di pasar tradisional di kota lain?
20. Selain pasar beringharjo, apakah ada pasar tradisional lain di kota yogyakarta yang juga mendapat penghargaan atas prestasi yang di raih?
21. Kedepan, apa yang harus dilakukan untuk menjaga eksistensi pasar tradisional di era persaingan global ?

B. Drs. Rudi Firdaus, M.Sc., MM.

Jabatan :

Kepala Bidang Pengembangan pada Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta.

Kompetensi :

peneliti ingin menggali informasi yang terkait dengan pengembangan pasar beringharjo

Pertanyaan :

1. Sebagai Kepala Bidang Pengembangan pada Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta, inovasi dan pengembangan apa saja yang akan dilakukan terhadap pengelolaan pasar tradisional di kota Yogyakarta?
2. Menurut anda, apakah pasar tradisional mampu eksis ditengah pertumbuhan pasar modern?
3. Bagaimana menjaga eksistensi pasar tradisional tersebut?
4. bagaimana pendapat anda tentang persaingan antara pasar tradisional dan pasar modern?
5. Pasar tradisional yang notabene adalah pedagang lokal bersaing secara langsung dengan pasar modern yang bermodal besar dan berskala internasional. Berdasarkan pernyataan tersebut, setujuakah anda jika persaingan yang terjadi antara pasar tradisional dan pasar modern dikategorikan sebagai salah satu bentuk persaingan global?
6. apa saja hambatan dan kendala yang dihadapi pasar tradisional dalam menyikapi persaingan antara pasar tradisional dan pasar modern?
7. Bagaimana mengatasi hambatan dan kendala tersebut?
8. Sejauh mana potensi dan peluang pasar tradisional dapat dikembangkan untuk dapat bersaing dengan pasar modern?
9. Apa saja yang harus dilakukan oleh pengelola pasar tradisional agar siap dan mampu bersaing dengan pasar modern?
10. Sejauh mana komitmen pemerintah kota Yogyakarta terhadap perkembangan pasar tradisional?
11. Apa kiat Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta untuk mampu menjadi pengelola pasar tradisional yang baik?
12. Pasar Beringharjo, merupakan salah satu pasar tradisional di Kota Yogyakarta yang berhasil memperoleh penghargaan Adipura Tahun 2011 sebagai Pengelola Pasar Tradisional Terbaik tingkat nasional. Apa saja yang dilakukan oleh pasar beringharjo sehingga layak untuk mendapatkan penghargaan tersebut?

13. Apakah saat ini pasar Beringharjo dapat dikatakan sebagai pasar tradisional yang mampu bertahan ditengah persaingan dengan pasar modern?
14. Upaya apa saja yang dilakukan pasar beringharjo untuk dapat eksis ditengah pertumbuhan pasar modern?
15. Konsep pengelolaan seperti apa yang dilakukan di Pasar Beringharjo?
16. Apakah konsep pengelolaan yang dilakukan di pasar beringharjo dapat juga dilakukan di pasar tradisional di kota lain?
17. Apakah ada strategi pemasaran khusus dalam kaitannya mempertahankan eksistensi Pasar Beringharjo?
18. Apakah strategi pemasaran tersebut juga dapat dilakukan di pasar tradisional yang lain?
19. Selain konsep pengelolaan dan strategi pemasaran, apakah ada inovasi lainnya yang dilakukan untuk menjaga eksistensi pasar Beringharjo?
20. Selain pasar beringharjo, apakah ada pasar tradisional lain di kota yogyakarta yang juga mendapat penghargaan atas prestasi yang diraih?
21. Kedepan, apa yang harus dilakukan untuk menjaga eksistensi pasar tradisional di era persaingan global ?

C. Syaherman

Jabatan

: Pedagang di Pasar Beringharjo

Kompetensi

: Ketua Paguyuban Pedagang Pasar Beringharjo

Pertanyaan :

1. Sudah berapa lama anda menjadi pedagang di pasar beringharjo?
2. Menurut anda, apakah pasar tradisional mampu eksis ditengah pertumbuhan pasar modern?
3. Bagaimana menjaga eksistensi pasar tradisional tersebut?
4. bagaimana pendapat anda tentang persaingan antara pasar tradisional dan pasar modern?
5. Pasar tradisional yang notabene adalah pedagang lokal bersaing secara langsung dengan pasar modern yang bermodal besar dan berskala internasional. Berdasarkan pernyataan tersebut, setujuakah anda jika persaingan yang terjadi antara pasar tradisional dan pasar modern dikategorikan sebagai salah satu bentuk persaingan global?
6. apa saja hambatan dan kendala yang dihadapi pasar tradisional dalam menyikapi persaingan antara pasar tradisional dan pasar modern?
7. Sejauh mana potensi dan peluang pasar tradisional dapat dikembangkan untuk dapat bersaing dengan pasar modern?
8. Apa saja yang harus dilakukan oleh pengelola pasar tradisional agar siap dan mampu bersaing dengan pasar modern?
9. Sejauh mana komitmen pemerintah kota Yogyakarta terhadap perkembangan pasar tradisional?
10. Pasar Beringharjo, merupakan salah satu pasar tradisional di Kota Yogyakarta yang berhasil memperoleh penghargaan Adipura Tahun 2011 sebagai Pengelola Pasar Tradisional Terbaik tingkat nasional. Apa saja yang dilakukan oleh pedagang pasar beringharjo sehingga layak untuk mendapatkan penghargaan tersebut?
11. Apakah saat ini pasar beringharjo dapat dikatakan sebagai pasar tradisional yang mampu bertahan ditengah persaingan dengan pasar modern?
12. Upaya apa saja yang dilakukan pedagang pasar beringharjo untuk dapat eksis ditengah pertumbuhan pasar modern?
13. Apakah konsep pengelolaan dan upaya-upaya yang dilakukan pedagang pasar beringharjo dapat juga dilakukan di pasar tradisional lain?

14. Apakah ada strategi pemasaran khusus dalam kaitanya mempertahankan eksistensi Pasar Beringharjo?
15. Apakah strategy pemasaran tersebut juga dapat dilakukan di pasar tradisional yang lain?
16. Selain konsep pengelolaan dan strategi pemasaran, apakah ada inovasi lainnya yang dilakukan untuk menjaga eksistensi pasar beringharjo?
17. Menurut anda sejauh mana peran dan komitmen Eksekutif (Pemerintah Kota Yogyakarta) serta Legislatif (DPRD Kota Yogyakarta) terhadap eksistensi pasar tradisional di kota Yogyakarta?
18. Kedepan, apa yang harus dilakukan untuk menjaga eksistensi pasar tradisional di era persaingan global ?



Lampiran II Traskrip Wawancara

TRANSKRIP

Nama : Ir. H. Suyana

Untuk yang nomor 2 sampe sejauh ini bagaimana implementasi dari visi misi misi tersebut?

Visi yang pertama iya, dalam visi ada 3 ya, misalnya pengembangan perekonomian seperti pariwisata dan pendidikan edukasi dan rekreasi. Untuk fungsi rekreasinya di beberapa pasar sudah kita upayakan seperti itu, diantaranya kita juga sudah menyiapkan adanya playground seperti di pasar Pasty yang telah disediakan playground untuk anak-anak. Rencananya disini barat akan disiapkan untuk edukasinya. Misalnya adalah kaitannya dengan satwa dan tanaman yang sekarang udah mulai kita siapkan, isi jenis-jenis hewan yang nantinya akan kita beri keterangan-keterangan, misalnya hewan ini asalnya dari mana, makannya apa, serta bagaimana sifat-sifat hewan itu. Jadi edukasinya disitu. Mungkin yang kedua yang sudah kita lakukan di pasar Ngasem, yang kaitannya dengan rekreasi. Pasar Ngasem untuk kedepannya sudah kita rintis dari sekarang. Tujuannya untuk mendirikan pasar wisata, yang dilengkapi dengan hiburan yang disana sudah kita siapkan panggung. Selain itu kita juga siapkan tempat untuk kuliner dan souvenir khususnya untuk sore dan malam hari. Di pasar terdapat pengamen – pengamen yang tidak hanya diluar pasar tetapi juga didalam pasar, dan hal itu memberikan daya tarik tersendiri bagi pengunjung pasar khususnya dari luar kota. Untuk itu para pengamen perlu di fasilitasi dan disediakan sebuah tempat. Rencana saya dibelakang pasar itu ada sebuah taman, saya juga sudah mendiskusikannya dengan pemilik taman untuk menjadikan taman tersebut sebagai ruang bagi para pengamen karena jika tetatp dibiarkan sebagai taman akan rusak. Rencananya disekitar taman akan disediakan kursidari batu untuk para pengunjung yang ingin menikmati pengamen, dan hal itu akan menjadi daya tarik bagi pengunjung yang lewat.

Apakah semua personil yang ada sudah memenuhi kompetensi berkaitan dengan implementasi visi – misinya?

Belum semua personil mempunyai kompetensi memang ada beberapa pejabat yang sudah tidak memenuhi kompetensi itu. Untuk itu kita mengupayakan diklat-diklat managerial dan juga diklat-diklat teknis. Pada dasarnya seorang pemungut juga membutuhkan diklat. Tapi hal itu terkadang tidak terfikirkan oleh kita. Untuk yang sederhana misalnya seperti yang sudah kita lakukan di pasar Pasty, kita telah lakukan pembinaan cara membuat pupuk kompos bagi pemungut sampah. Di pasar Giwangan saya berencana untuk mengadakan adanya cleaning service untuk mengupayakan kebersihan dipasar tersebut serta pengelolaan sampahnya karena hal itu merupakan syarat untuk adanya pasar yang sehat.

Berdasarkan dampak – dampak yang ada, apakah pasar tradisional mampu tetap eksis ditengah perkembangan pasar modern saat ini?

Menurut saya dipasar jogja iya, karena pasar tradisional telah menjadi rohnya masyarakat

Jogja. yang kedua kaitannya dengan historis orang yang pernah tinggal di Jogja beberapa kalau kembali ke Jogja apa yang dulu telah dilakukan akan diulangi lagi. Di Jogja adalah kota konvensi yang sebenarnya cukup menarik. Seperti di perusahaan – perusahaan besar mereka mempunyai program “lady’s program” hal itulah yang bisa kita tiru. Pada dasarnya pasar memiliki daya tarik tersendiri, karena setiap pasar memiliki ciri khas tersendiri seperti pasar Ngasem berbeda dengan pasar Beringharjo terutama pasar di luar pulau. Hal ini berbeda dengan pasar modern seperti Matahari, Carefour yang disemua wilayah tempatnya akan sama. Jadi pasar tradisional akan tetap eksis.

Bagaimana cara memaintain pasar tradisional agar tetap eksis?

Jika kita melihat kebelakang maka kita akan melihat kenapa pasar tradisional itu jarang di kunjungi oleh anak-anak muda, hal ini adalah karena adanya kesan-kesan buruk yang ditanamkan oleh orangtua mereka, seperti kesan banyak copet, preman dan sebagainya. Padahal hal ini sudah berbeda jauh dengan keadaan yang sekarang karena pasar saat ini sudah menjadi tempat yang nyaman. Di jogja ini sudah saya katakan terlambat terkait dengan fisik bangunannya, karena sesudah pasar beringharjo selesai dibangun harusnya di ikuti dengan pasar – pasar yang lain. Tapi sayangnya ketika bringharjo jadi kok yang lain tidak. Saya juga tidak tahu apa penyebabnya kenapa kok pembangunan tidak dilanjutkan pada pasar-pasar yang lain. Padahal menurut saya ketika pembangunan itu berkelanjutan maka sosialisasinya juga akan lebih mudah. Karena kita kan saat ini sama saja mulai dari nol, karena kita tidak ada contoh bagaimana pasar yangh dibangun.

Bagaimana pendapat anda mengenai persaingan pasar tradisional dan pasar modern?

Menurut penelitian dari Universitas Gadjah Mada ada yang mengatakan berdampak dan ada juga yang mengatakan tidak berdampak, perbandingannya adalah sekitar 50 : 50. Pada komoditas tertentu tidak akan berdampak, tetapi pada komoditas tertentu lainnya khususnya yang bersifat pabrikaan, tentu itu berdampak. Menurut saya justru toko modern itu berdampaknya pada warung-warung kelontong yang ada ditengah kampung. Dan dampak tersebut hampir secara langsung. Tapi yang perlu kita ingat adalah, bahwa dulunya, warung-warung tersebut kulakannya di pasar tradisional, Jadi secara tidak langsung hal itu berdampak juga pada pasar tradisional. Sehingga dari penelitian pun ada yang mengatakan langsung dan ada yang mengatakan tidak, karena ya prosesnya pun juga pelan-pelan, hal ini berbeda dengan warung kelontong. Kalau warung kelontong jelas sekali begitu muncul toko modern disitu maka warung kelontong tersebut langsung sepi.

Pakah anda sepakat jika dikatakan bahwa persaingan pasar tradisional dan pasar modern dikatakan sebagai persaingan global?

Menurut saya iya, dan itu juga dapat kita anggap sebagai ancaman, karena kalau tidak begitu takutnya kita akan terlena. Meskipun menurut penelitian ada juga yang mengatakan tidak berdampak, namun apakah kita harus menunggu sampai dampak itu muncul baru kita lakukanantisipasi, tentu tidak. Globalisasi perdagangan bebas memiliki 2 sisi, dari sisi konsumen hal ini justru sangat menguntungkan dan dinanti-nanti, karena dimungkinkan harga nya akan jauh lebih murah, dan siapa tahu besok kita menerima mie dari malaysia yang harganya lebih murah bahkan separuh dari harga mie kita. **Namun dari sisi perekonomian kita memang harus dijaga**, walaupun proteksi juga tidak harus kita lakukan terus-menerus, karena kalau terlalu lama diproteksi juga akan menimbulkan masalah, misalnya saja BBM, karena terlalu lama disubsidi ketika naik sedikit saja sudah muncul banyak komentar. Sebenarnya yang perlu ditekan bukanlah pada naiknya harga BBM tersebut, tetapi pemerintah hanyalah mengurangi subsidiya, dari yang 50% menjadi 40%. Jadi **menurut saya persaingan global ini harus tetap menjadi cambuk bagi pengelola maupun pedagang.**

Bagaimana dengan Hambatan yang dihadapi oleh pasar tradisional dalam menghadapi persaingan global?

Ada dua sisi, yaitu dari sisi pengelola dan dari sisi pedagang itu sendiri, **yang pertama adalah mindset nya**, baik mindset pengelola maupun mindset pedagang, karena dari kita sendiri masih susah untuk melayani dengan ramah dan senyum, sehingga nilai sosialnya pun juga berkurang,hal ini karena adanya hal negatif yang tertanam dalam diri, yaitu anggapan bahwa “dulu begini saja sudah diterima” sehingga kita sendiri memang susah untuk maju. **Perlu kita tanamkan juga nilai humanis dan sosialis agar hubungan antara pengelola dan pedagang dapat berjalan dengan baik.** Sebenarnya dari pemungut memang sudah ada yang kreatif, sebagi contoh sederhana, mereka ada yang membuat peta pasar yang dipungutnya. **Budaya timur khususnya jogja ada pepatah mengatakan TUNO SATHAK BATHI SANAK sangat kental bagi pedagng konvensional di Pasar Tradisional JOGJA. Dari sisi perdagangannya, dalam orang jawa**

tertanam sifat bahwa tidak untung tidak apa-apa yang penting ada nilai sosial, padahal hal ini dalam sisi bisnis tidaklah dibenarkan. Akan tetapi bukan berarti hal itu harus ditinggalkan, namun hanya perlu dimodernisasi. Tidak harus juga kalau pedagang semua harus untuk, bisa juga dibuat pas-pasan dulu agar semua pembeli tertarik. Toko Modern pun juga menerapkan TUNO SATHAK BATHI SANAK... mereka menjual murah beberapa item produk nya dengan harapan pembeli yang datang akan juga membeli produk2 yang lain dengan harga normal di toko tersebut. Untuk pedagang sayur pada saat masih pagi sekitar jam 7, silahkan mengambil untuk banyak, misalnya harga 500 dijual 600, tetapi ketika itu sudah siang sekitar jam sembilan, ya harus diturunkan, misalnya jadi 550, hal ini karena sayur cepat busuk, sedangkan kalau tidak diturunkan dikuatirkan justru jadi tidak laku. **Jadi strategi sangat diperlukan.** Ada juga sugesti dari pedagang yang berjualan barang yang tidak mudah busuk seperti batik, mereka akan memberi harga murah pada pembeli pertama. Hal yang juga menjadi hambatan adalah barang yang dijual dipasar tradisional sama dengan barang yang dijual dipasar modern. Pedagang yang tidak mampu bersaing akan mengubah jenis dagangannya, namun bagi yang mampu mereka akan berusaha membeli barang pada suplaiyer tidak pada level yang terendah, tetapi pada suplaiyer besar langsung agar memperoleh harga yang lebih murah walaupun dengan begitu mereka harus membeli dalam jumlah yang besar, untuk menangani itu para pedagang haruslah membuat kumpulan pedagang dan membeli secara bersama-sama, kalau perlu kontrakt, organisasi yang berbadan hukum. **pedagang juga harus merubah mindsetnya terkait dengan pelayanan, bagaimana menata barang dagangannya, kita juga bisa kok meniru pasar modern. Kepintaran diperlukan dalam hal tata ruang, bagaimana ruang yang sempit yng diberikan pemerintah dapat digunakan sebaik-baiknya. Misalnya menggantikan benda yang bulat yang digunakan sebagi tempat dagangannya dengan benda yang kotak, karena bagaimana pun benda yang bulat akan meninggalkan space kosong. Saya juga berharap pedagang dapat berfikir bahwa renovasi ditujukan utuk kebaikan. Karena ada pedagang yang mengeluh bahwa setelah diperbaiki kok justru menjadi panas, padahal yang membuat jadi panas adalah pedagang itu sendiri, karena menaruh dagangannya sampai atas, sehingga sirkulasi udaranya pun menjadi berkurang. Dari kita sebenarnya sudah memperhitungkan tinggi bangunan dan tinggi penataan dagangan, karena kita juga memikirkan adsnya sirkulasi udara tersebut.**

Apakah potensi dan keunggulan dari pasar tradisional yang paling dominan?

Pedagang kita satu saja ternyata menghidupi banyak orang, ini merupakan potensi yang kuat seperti suplayer, karyawan, buruh gendong, parker, dll

Langkah-langkah pengembangan potensi pasar tradisional?

Dari komponen potensi2 yang ada salah satu indikator dalam majukan pasar. Pedagang, komunitas yg ada, merupakan potensi yang punya andil dalam mengembangkan pasar. Kemudian dilakukan dengan program-program pembinaan komunitas untuk mendukung pengembangan pasar tradisional.

"Pemebeli bau dibohongi tapi tidak mau ditipu"

Batik kulakan Rp 10.000 ditawarkan Rp.50.000, orang tidak akan menjadikannya masalah, tapi kalo kita bilang batik bagus dengan harga Rp 5000 tapi sampe rumah dicuci gambarnya luntur maka jelas akan sangat dikenang sebagai pengalaman yang tidak baik.

2001 dapet adipura? Apa yang dilakukan sehingga pasar berinharjo layak mendapat adipura?

Penghargaan tersebut adalah PENGELOLA PASAR TERBERSIH Tingkat nasional. Penghargaan tersebut merupakan wujud keseriusan pemerintah selaku pengelola. Kemudian juga peran pedagang, ada beberapa paguyuban pedagang bisa mandiri dalam hal pengelolaan kebersihan

dengan mengadakan cleaning servis sendiri. Standar kebersihan di pasar tradisional diharapkan bisa mencontoh beberapa fasilitas public lainnya yang menerapkan standar kebersihan yang cukup tinggi seperti bandara, hotel, mall. Harapannya kebersihan pasar tradisional dapat meningkat.

Apakah pasar beringharjo dapat dikatakan sebagai pasar tradisional yang mampu bertahan ditengah pertumbuhan pasar modern?

Pasar tradisional dan pasar modern tidak head to head. Dari aspek sejarah filosofi pembangunan pasar beringharjo dimaknai dengan filosofi jawa yang luar biasa.

Langkah-langkah agar pasar beringharjo eksis?

1. Dulu kondisi bangunan seperti ini sudah cukup bagi para pedagang, akan tetapi apakah fisik bangunan pasar beringharjo saat ini sudah cukup memadai? Saya rasa masih perlu perbaikan.
2. Penegakan aturan masih harus lebih ditingkatkan
3. Jangan terlena dengan nama besar beringharjo yang ada dilokasi prime, apa pedagang tidak ingin merubah jenis dagangannya yang sesuai dengan situasi dan konsisinya. Jelas lebih cocok jualan batik atau cinderamata jika harus menjual barang bekas. Toh untuk klithikan atau barang bekas sudah ada di pasar klithikan pakuncen.
4. Sesuai dengan visi misi kita yaitu mengelola pasar secara modern, transaksi non tunai bisa di lakukan karena saat ini pengunjung pasar beringharjo banyak yang sudah menggunakan kartu kredit atau kartu debit.
5. Saat ini fasilitas KM WC dan parkir masih bayar, kalo pasar sudah cukup mandiri tidak menutup kemungkinan nanti GRATIS untuk kemudian harapannya pasar beringharjo semakin ramai pengunjung dan pedagang semaki banyak pembeli. Contoh pantai di bali gratis masuk ke pantai akan tetapi pemda dapat pendapatan dari pajak hotel dan retoran.

Pengelolaan yang dilakukan di pasar beringharjo apakah bisa dilakukan di kota lain?

Saya rasa bisa. Misal bagi yang masih menggunakan karcis, bisa mencontoh BKPR seperti di Beringharjo. BKPR lebih transparan, flesibel dan akuntabel. Itu dari sistem pemungutan.

Langkah-

1. Memoderinasi bagunan , dan juga memoderinisasi pola pemikiran pedagang
2. Kebersihan dan ketertiban menjadi prioritas
3. Pemenuhan kekurangan SDM bagi pengelola pasar

TRANSKRIP

Drs. Rudi Firdaus, M.Sc., MM.

Jabatan :

Kepala Bidang Pengembangan pada Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta.

Kompetensi :

Peneliti ingin menggali informasi yang terkait dengan pengembangan di Pasar Beringharjo dan eksistensi pasar tradisional di era persaingan global.

Pertanyaan :

1. Menurut anda, apakah pasar tradisional mampu eksis ditengah pertumbuhan pasar modern?

Saya yakin mampu. Kita punya 32 pasar dengan karakteristik yang khas jika dibandingkan dengan pasar tradisional di daerah lain, yaitu kekuatan dari komunitas pedagang kita. Kita mendapatkan penghargaan IMP (INOVASI MANAJEMEN PEMERINTAHAN) khusus dalam pengelolaan pasar tradisional. Tumbuhnya inovasi justru bukan dari pemerintah atau pengelola tetapi dari para pedagang melalui paguyuban. Kita rangkul semua paguyuban yang ada di pasar tradisional (46 paguyuban se kota Yogyakarta). Pedagang melalui paguyuban memiliki kesadaran bahwa yang bisa membangun pasar tradisional adalah dengan bersama pemerintah, kita di dinas pengelolaan pasar memfasilitasi dengan merangkul mereka. Mengapa saya bilang pasar tradisional mampu karena modal mereka tidak hanya modal uang akan tetapi juga **modal social** dan **itu tidak dimiliki oleh pasar modern**. Bentuk modal social tersebut antara lain adalah

- 1) Transaksi tawar menawar
- 2) Kekuatan link antar pedagang. Jika terus tergantung kepada pemerintah tentunya tidak akan terbentuk kemandirian pedagang, maka kekuatan social link antar pedagang yang mampu mendukung perkembangan dinamika pasar tradisional.
- 3) Kekuatan sejarah atau historis. Nostalgia pasar tradisional merupakan potensi wisata belanja yang dapat dikembangkan.

2. Bagaimana menjaga eksistensi pasar tradisional tersebut?

Dalam menjaga eksistensi kita boleh dong mencontoh apa yang dilakukan pasar modern baik dari sisi pengelolaan maupun sikap pedagang dalam melayani pelanggan. Ini selalu kita sampaikan dalam pembinaan pedagang yang secara rutin dilakukan melalui peguyuban pedagang. Pengelolaan secara modern wajib kita lakukan mulai dari sikap pedagang, display barang dagangan, dan pengelolaannya. Hal ini kita sampaikan dalam FGD yang secara intensif terus dilakukan Dinas Pengelolaan Pasar melalui Bidang Pengembangan bersama pedagang. Berbeda dengan pasar tradisional di kota lain yang alergi akan adanya kenaikan retribusi, akan tetapi mengingat fasilitas pasar sangat mendukung keberadaan pasar tradisional mereka sanggup untuk dinaikkan retribusi asalkan fasilitas nya juga dinaikkan. Eksistensi pasar tradisional tetap kita jaga dengan cara seperti itu, tinggal bagaimana kita kembangkan lagi melalui promosi dan kajian.

Pembinaan Pedagang berapa kali dilakukan?

Alhamdulillah tahun ini bisa kita lakukan lebih banyak pembinaan pedagang. Pembinaan yang kita lakukan meliputi pelatihan, pembinaan maupun FGD yang terkait dengan program kerja pengelolaan pasar tradisional. Pada dasarnya pembinaan kita kategorikan menjadi 3 kegiatan:

1. Sarasehan bagi pengurus paguyuban – paguyuban yg dimaksud adalah kumpulan dari berbagai pedagang.
2. Sarasehan komunitas – kumpulan dari berbagai pihak yang terlibat dengan aktifitas pasar.
3.

3. Sebagai Kepala Bidang Pengembangan pada Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta, inovasi dan pengembangan apa saja yang dapat meningkatkan eksistensi pasar tradisional ditengah pertumbuhan pasar modern di Kota Yogyakarta? Bagaimana pendapat anda tentang persaingan antara pasar tradisional dan pasar modern?

Ketakutan terbesar adanya pasar modern bukan di pasar tradisional, akan tetapi pedagang kecil di lingkungan masyarakat. Pasar modern ada beberapa macam : ada yang berupa mini market, super market, departemen store, hypermarket, dst. Saingan head to head PT vs PM adalah dari jenis dagangan pedagang. Missal jendag nya pakaian – departemen store, kalo jendag kebutuhan sehari – minimarket, kalo jendagnya kebutuhan pokok – super market. Yang perlu kita perhatikan adalah untuk jenis dagangan kebutuhan pokok, dari sebuah penelitian megatakan dengan pertumbuhan suatu PM maka omset PT menurun untuk jendag kebutuhan pokok, akan tetapi secara keseluruhan tetap. Namun PM letaknya ada disekitar toko-toko kecil tersebut maka pelangganya cenderung ke PM. PT berkurang omsetnya untuk komoditi tersebut, tetapi untuk komoditi yang lain tetap terutama untuk jenis dagangan yang tidak dijual di pasar modern (gilingan, barang bekas, onderdil, dll) justru mengalami peningkatan. Bukan berarti terlalu confidence, tetapi tetap pengelolaan yang mengarah untuk kesiapan persaingan global. Persaingan head to head antara Pasar Modern vs Pasar Tradisional tidak terjadi, yang terjadi adalah Pasar Modern vs TOKO tradisional / toko kecil. Dalam sautu blok perumahan atau lingkungan masyarakat berdiri Pasar Modern maka toko tradisional disekitarnya banyak tutupnya. Sebaliknya berdirinya Pasar Modern di desekitar Pasar Tradisional belum tentu menutup pasar tradisional disekitarnya. Karena PT tidak hanya jual hanya satu jenis dagangan bahkan secara alami pedagang bisa berpikir untuk beralih menjual komoditas yang menguntungkan (disini dinamika pedagang berjalan dengan cukup efektif melihat sering terjadi alih jenis dagangan yang dilakukan pedagang, hal ini yang mungkin juga dianggap pedagang lebih menguntungkan)

4. Pasar tradisional yang notabene adalah pedagang lokal bersaing secara langsung dengan pasar modern yang bermodal besar dan berskala internasional. Berdasarkan pernyataan tersebut, setujukah anda jika persaingan yang terjadi antara pasar tradisional dan pasar modern dikategorikan sebagai salah satu bentuk persaingan global?

Isu globalisasi tidak bisa tidak maka semua akan terlibat. Dalam gebyar pasar tahun 2013 (gebyar pasar merupakan acara promosi tahunan yang dilakukan oleh Dinas Pengelolaan Pasar yang melibatkan seluruh pedagang pasar tradisional di Kota Yogyakarta) ini Temaya : “kebangkitan pasar tradisional menuju pasar global” (tema ini juga hasil dari masukan pedagang melalui sarasehan atau FGD antara DINLOPAS, paguyuban pedagang dan komunitas pasar). Ini merupakan salah satu upaya dinas untuk memfasilitasi kepada pedagang PT untuk mempromosikan PT. **Di era globalisasi promosi penting.** Globalisasi tidak semata-mata kita artikan bahwa semuanya dilakukan secara modern, tetapi PT tetap harus mempersiapkan diri karena nanti akan ada pengaruhnya bagi PT antara lain :

- Akan muncul pembeli2 dari LN
- Akan muncul pasar modern dari LN – kita bisa mencontoh manajemen mereka (itu yang bisa kita lakukan).
- Memang betul isu modernisasi dan globalisasi harus dilakukan bahkan dengan begitu promo pasar tradisional pun juga harus dilakukan secara global. Pedagang juga sudah mengarah kesana. Bahkan bapak walikota menghimbau agar promo pasar tradisional diagedakan tahunan setiap tanggal 8 bulan juni terkait dengan HUT kota jogja dan berkoordinasi dengan Dinas Pariwisata untuk dijadikan even pariwisata. Bahkan bapak walikota juga akan memberikan award

kepada pedagang, ini merupakan stimulant untuk terus menyemangati pedagang sekaligus promosi untuk PT.

5. Apa saja hambatan dan kendala yang dihadapi pasar tradisional dalam menyikapi persaingan antara pasar tradisional dan pasar modern?

Hambatan :

1. Kultur. PT ada sudah dari dulukala dan turun temurun keluarga mereka. Ada kultur negative mereka banyak yang pasif, ada prinsip "aku kyo ngene wae wes payu? Wes ngene wae? koe teko ra teko yo ora popo? Ora tuku yo ora popo!" Mindset ini yang akan kita rubah

R: KULTUR SEPERTI ITU SAJA MEREKA SUDAH BISA JULAN TAUN KETAHUN BAHKAN TURUN TEMURUN... APALAGI KALO KITA POLES JELAS AKAN BISA LEBIH BAIK LAGI YA PAK? Akan tetapi untuk merubah mind set tersebut kita butuh waktu.

2. Karena pedagang bermacam2, untuk modal social dapat kita manfaatkan keberagaman ini, tapi dari sisi menyatukan keinginan orang banyak akan lebih sulit jika hanya menyatukan kepemilikan modal, tapi menyatukan orang banyak lebih susah dan butuh proses sosialisasi dimana effort yang kita perlukan lebih banyak jika kita hanya menyatukan pemilik modal dalam jumlah sedikit. Ini yang harus dilakukan oleh Dinlopas agar dapat mengkomunikasikan secara bertahap untuk menyatukan keberagaman.

3. Pasar yang tumbuh secara alami (bukan pasar yang dibentuk) yang awalnya muncul dari sekumpulan orang berjualan.. bertransaksi secara terus menerus berkembang sehingga sarana prasarana ketinggalan. Bukan seperti BSD, sebelum ada BSD sudah ada kosepnya baru dibuatkan BSDnya.. Di kabupaten Baerau, kalamantan timur, dibangun dengan dana 156milyar, setelah jadi pasarnya pedagang disuruh masuk gratis 3 th.. tapi pasar tetap sepi.. setelah 3 tahun pedg disuruh bayar ya tidak mau, karena sepi...Pasar tradisional yang dikonsep modern.. 3 lantai pakai eskalator dan lift.. tidak mudah dalam menciptakan pasar.. maka yang kita lakukan saat ini adalah revitalisasi pasar... kendala yang ke 3 adalah sarana dan prasarana pasar masih ketinggalan, ini karena pasarnya sudah terbentuk lebih dulu dan kita mengikuti, pedagang lama kita relokasi.. pasarnya kita revitalisasi .. kemudian pedagang pasar di kembalikan lagi...

6. Bagaimana mengatasi hambatan dan kendala tersebut? Sejauh mana potensi dan peluang pasar tradisional dapat dikembangkan untuk dapat bersaing dengan pasar modern?

Potensi PT sangat luarbiasa. Kita mulai memetakan potensi pasar degan pembuatan profil pasar. pasar terban – ayam, pasar kotagede – jajanan pasar, Pasar demangan – potensi ikan laut, pasar pathuk – seafood dan Chinese food, beringharjo – batik dan kerajinan, ngasem – dikembangkan konsep pasar pariwisata, kerajinan, dan kuliner dengan panggung terbukanya yang menjadi satu kesatuan dengan taman sari dan pulau cemeti (wisata kraton). **Untuk itu butuh komitmen kuat dari pemerintah dan kreatifitas dari pengelola.**

7. Apa saja yang harus dilakukan oleh pengelola pasar tradisional agar siap dan mampu bersaing dengan pasar modern?

Saya senang denga visi kita

Yang kita lakukan adalah lebih banyak di edukasi. Dinlopas mengadakan lomba untuk anak-anak seperti lomba mewarnai, lomba fasion show dan lomba blusukan pasar. selain kita ingin mengenalkan pasar tradisional kepada anak-anak usia dini kita juga mempunyai harapan besar agar kelak mereka bisa lebih mencintai pasar tradisional... untuk anak SD ada lomba membuat kerajinan tangan dari bahan daur ulang.. untuk tingkat SMA ada lomba penulisan karya ilmiah pasar tradisional..

Wisata ... sudah jelas

Yang kita lakukan bagaimana kita mengelola secara professional, pasar tidak saja sebagai tempat belanja tetapi atau pusat perekonomian tetapi juga sebagai tujuan wisata. Ini juga kita jadikan sebagai agenda tahunan di jogja. Kalo mau jadi tujuan wisata, pasar juga harus siap pasarnya. Maka kita lakukan pembenahan pasar bersama paguyuban. Pedagang pasar juga kita adakan lomba kebersihan pasar, agar pasar siap untuk promosi.

Sisi Edukasi bagi pedagang pasar juga dilakukakan.. melalui sekolah pasar (kerjasama antara dinlopas dan pusat study ekonomi - PUSTEK UGM). Dibahas tentang pengelolaan pasar, display barang dagangan, melayani pembeli, dll.

Sebagai pengelola pasar harus secara komprehensif melakukan hal2 tersebut sesuai dengan visi misi pasar, bidang pengembangan juga komitmen terkait dengan hal-hal tersebut.

8. Sejauh mana komitmen pemerintah kota Yogyakarta terhadap perkembangan pasar tradisional?

Cukup bagus, meskipun kemampuan pemkot belum maksimal, ini dapat kita liat dari anggaran DINLOPAS dilihat dari target PAD.. target 14m dan anggaran+gaji karyawan dinlopas 15m.. ini sudah cukup bagus jika dibandingkan dengan tahun2 sebelumnya... idealnya jika biaya2 rutin dinlopas dikeluarkan... biaya langsung kita sekitar 5m.. jadi pengeluaran kita non biaya2 rutin atau hanya belanja modal adalah 10m..

Harapan Ketua APPSI DIY belanja modal idealnya dalah 40%... kita baru sekitar 30%.. kita akan menaikkan ke 50% atau 60%.. dari situ komitmennya...

Jadi komitmennya sudah ada...

Untuk acara gebyar promo pasar tradisional kegiatan ini didukung juga lewat APBD melalui hadiah.. tahun kemaren ada 7 motor .. tahun ini 11 motor.. anggaran keseluruhan untuk tahun kamaren 90jt.. tahun ini 200jt.. ini merupakan salah satu bentuk komitmen pemkot melalui dukungan lewat APBD. Bahkan di era kepemimpinan pak haryadi.. komitmennya sangat kuat dengan menjadikan promo pasar sebagai event tahunan setiap bulan juni tgl 8 ...

9. Sebagai pengelola pasar tradisional di Kota Yogyakarta, apa kiat Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta untuk mampu menjadi pengelola pasar tradisional yang baik?

Next..

10. Pasar Beringharjo, merupakan salah satu pasar tradisional di Kota Yogyakarta yang berhasil memperoleh penghargaan Adipura Tahun 2011 sebagai Pengelola Pasar Tradisional Terbaik tingkat nasional. Apa saja yang dilakukan oleh pasar beringharjo sehingga layak untuk mendapatkan penghargaan tersebut?

Adipura itu untuk semua pasar... tapi secara keseluruhan dinilai baik dan layak mendapat adipura.. yang dilakukan adalah tentunya konsep pengelolaan pasar yg bersih dengan komeitmen yang kuat antara pengelola dan paguyuban pedagang serta komunitas pasar. DINLOPAS melakukan gerakan2 kebersihan yang juga di barengi dengan lomba kebersihan. Ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran pedagang dalam menjaga kebersihan pasar... setelah dapat mewujudkan pasar yang bersih makan juga akan diwujudkan ketegori pasar sehat : tempat penampungan sampah yg bersih, tidak ada sampah berserakan, penatan dagangan yang rapi, ada cleaing service, alat kebersihan lengkap, penerangan cukup, kM wc yg bersih, dst. **Dinlopas bersama stakeholders mengelola Pasar tradisional secara modern.**

11. Apakah saat ini pasar Beringharjo dapat dikatakan sebagai pasar tradisional yang mampu bertahan ditengah persaingan dengan pasar modern?

Sangat bisa.. beringharjo bisa dikatakan sebagai pasar induk untuk pasar tradisional di jogja. Pasar tradisional apalagi beringharjo tidk akan tutup karena modal sosialnya yang besar.

Apakah ada Teratmen khusus baik strategy pemasaran atau strategi pengelolaanya?

Treatment khusus yang dilakukan oleh pasar beringharjo adalah tentu sesuai dengan visi kita... mengelola secara modern.. menjadikan tempat wisata , edukasi dan pusat perekonomian. Kalo ingin jadikan beringharjo tempat wisata belanja maka pengelola harus bisa menjamin kualitas keamanan dan ketertiban pasar.. di pasar tradisional kota Yogyakarta sudah tidak ada lagi pengamen masuk pasar dan angka kriminalitas khususnya pencopetan diturunkan secara signifikan... kemudian juga **merubah pola berpikir secara positif pedagang dan stakeholder. Tidak saja semata-mata melakukan perubahan fisik bangunan, tapi kita kelola sebaik-baiknya secara professional, kita rangkul pedagang dan kita sampaikan system pengelolaan yang lebih baik.** Contohnya pada saat pengembangan Metro Beringharjo... dulu kawasan tersebut adalah lahan mangkrak.. tidak ada yang mau menempati lokasi tersebut... tapi sekarang menjadi kawasan yang sangat ramai dan menjadi alternative belanja fashion di pasar beringharjo. Pengembangan dan pembangunan di lokasi metro beringharjo adalah wujud **kemandirian pedagang** yang difasilitasi dinas pasar. biaya pembangunan dilakukan pedagang dengan meminjam bank dengan agunan adalah KBP mereka.. kemudian dinas secara membantu terus melakukan promosi terhadap lokasi baru di Metro beringharjo. Setelah metro kemudian pedagang kembali membangun blok F2 beringharjo.. dimana blok ini dulu juga merupakan kawasan los mangkrak.. kemudian muncul pengembangan serupa dipasar pasar laen seperti zona X di pasar klithikan pakuncen... dan TUGU IT di lantai 2 pasar kranggan... treatment nya adalah **merangkul, memberdayakan inovasi pedagang yang kita kelola secara professional..** awalnya tidak banyak bank mau masuk atau menerima KBP pedagang sebagai agunan karena dianggap tidak memiliki nilai jual ... disini dinlupas mengundang perbankan dan pedagang.. kemudian disampaikan bahwa KBP tersebut memiliki nilai jual dan akhirnya banyak bank yang mau memberikan kredit atau pinjaman dengan KBP sebagai agunan..

12. Upaya apa saja yang dilakukan pasar beringharjo untuk dapat eksis ditengah pertumbuhan pasar modern? Konsep pengelolaan seperti apa yang dilakukan di Pasar Beringharjo? Apakah konsep pengelolaan yang dilakukan di pasar beringharjo dapat juga dilakukan di pasar tradisional di kota lain?

Sangat bisa... tapi kemandirian pedagang akan terus dilakukan untuk mengembangkan pasar tradisional. Kalo hanya semua biaya dari pemerintah jelas akan sangat berat. Dengan adanya kesadaran dan kemandirian pedagang maka pengembangan pasar tradisional akan lebih cepat dan tepat sasaran. Kecuali yang sudah dikelola PD seperti PD pasar jaya, mereka menggunakan system sewa seperti mall yang lebih mahal dari retribusi jelas berbeda konsep pengelolaannya.

Apakah ada komitmen dengan DPRD?

Dasar kebijakan pengelolaan pasar dimulai dari PERDA PASAR, yang merupakan wujud komitmen pemerintah keseluruhan baik eksekutif (dalam hal ini adalah walikota dan jajarannya) maupun legislative (dewan melalui alat kelegkapannya yang ada di komisi-komisi DPRD). Kita bisa jalan karena ada dukungan dari pihak komisi di DPR, tanpa ada dukungan dari DPR jelas tidak akan bisa jalan.

Disamping itu kita juga sudah punya majalah pasar namanya WARTA PASAR, yang merupakan inisiatif pedagang.. awalnya mereka ingin mempromosikan eksistensi pasar tradisional dan munculah ide pembuatan majalah WARTA PASAR. selain di jual, majalah warta pasar juga di distribusikan secara gratis untuk kecamatan.. kelurahan.. RT dan RW.. ini merupakan media sosialisasi pasar tradisional kepada masyarakat.

13. Apakah ada strategi pemasaran khusus dalam kaitannya mempertahankan eksistensi Pasar Beringharjo? Kedepan, langkah-langkah dan kebijakan apa saja yang harus dilakukan untuk menjaga eksistensi pasar tradisional di era persaingan global ?

- a. Harus dilakukan pembedaan waktu buka antara pasar tradisional dan pasar modern. Sebagian besar tradisional buka nya atara jam 5 pagi sampai jam 11 siang. Mungkin bisa jadi pasar modern buka mulai jam 10 pagi sampai malam silahkan.. ini sudah dilakukan di Thailand.
- b. Dari sisi pegelolaan kebijakan revitalisasi pasar harus kita arahkan ke konsep pasar higienis. Pada saat revitalisasi tidak hanya mempertimbangkan model bentuk karakter budaya khas tetapi juga memperhitungkan asitektur yang mampu mengarah ke pasar sehat. Pasar sehat : antara lain ketinggian bangunan minimal 4 m, terbuka tau tidak tertutup bangunan,
- c. Lebih memberdayakan paguyuban atau pedagang secara mandiri mulai dari pengelolaan kebersihan, keamanan, promosi, dll DINLOPAS hanya memfasilitasi saja. Ini sudah mulai dilakukan di metro beringharjo, blok F2 Beringharjo, Zona X Pasar Klithikan Paguncen, dan Tugu IT pasar kranggan. Pedagang kita bentuk paguyubannya.. kemudian kita bangun komitmen mereka.. dan kemudian kita arahkan untuk mandiri... Apabila kesadaran tersebut dapat berjalan maka retribusi kita dapatkan dan pengembangan pasar akan lebih baik. Dengan pemahaman bahwa retribusi berbeda dengan sewa. Karena jika dibandingkan dengan sewa sangat jauh berbeda. Dapat kita asumsikan bawa per pedagang di subsidi lebihn dari 2jt. Ini pelan-pelan secara terus menerus kita sampaikan kepada pedagang dan pedagag juga bisa memahaminya.



TRANSKRIP

Nama : SYAHERMAN

Los daging dan ikan di Beringharjo timur, 30 th jadi pedagang, asli jogja, ketua APPSI DPD KOTA Th. 2013

Bagaimana menurut anda tentang persaingan antara PT dan PM?

Ada keawatiran nggak dalam Persaingan pasar tradisional vs pasar modern, tapi masih tetap yakin mampu eksis. Karena :

1. PT merupakan salah satu pilar perekonomian
2. Ada nilai historis sebagai potensi yang dapat dikembangkan

Apa yang dilakukan untuk menjaga potensi tersebut...

- Yang kami lakukan adalah dengan membentuk paguyuban, untuk mengkoordinir segala hal yang berkaitan dengan kepentingan pedagang di pasar tradisional.
- Hambatannya ketika bersaing dengan pasar modern : harga mereka ada yang lebih murah, kondisi tempat jualan yang lebih baik, jarak antara pasar modern dan pasar tradisional yang relative dekat.
- Dari segi Manajemen pasar modern lebih baik, tapi kita asal untung da nasal laku saja..

Apakan dinas selaku pengelola PT cukup mampu membina pedagang dalam menjaga eksistensi PT?

Pengelola PT apa dirasa cukup mampu menjaga eksistensi... sudah ada pembinaan tapi masih butuh perbaikan...

Masukan untuk eksekutif adalah lebih banyak audiensi dengan pedagang PT, saya audiensi dengan Bapak Walikota Yogyakarta baru sekali ketika dilantik, jadi belum ada semacam komitmen yang meruncing pada solusi-solusi untuk permasalahan di pasar tradisional...

Paguyuban memperbaiki pelayanan, sopan dengan pengunjung, kebersihan, juga perbaikan manajemen masing-masing pedagang. Jadi paguyuban sangat berperan dalam perolehan penghargaan yang dicapai pasar beringharjo. Paguyuban dibentuk sendiri oleh pedagang.

Apakah konsep unggulan yang dilakukan di pasar beringharjo bisa dilakukan di pasar laen?

Bisa..

Kerjasama yang baik antara paguyuban dan pengelola(dinas Pengelolaan pasar) merupakan salah satu kunci keberhasilan di pasar beringharjo

Leglisativ agar lebih banyak turun ke pedagang atau banyak melakukan audiensi dengan pedagang. Program2 dari wakil rakyat untuk pasar tradisional apa sudah sampai (sudah ter realisir), kemaren ada wartawan Tanya ke saya tentang bagaimana saya mengawal Grand Desaign pasar tradisional, saya bilang .. apa itu grand design? Saya tidak tau apa itu grand design... mungkin wartawan tau dari anggota dewan... kalo program renovasi kecil2an memang dilakukan dari dinas.. inilah yang saya katakana masih kurangnya audiensi wakil rakyat dengan pedagang... saya berharap wakil-wakil rakyat mbok ya dikaruhke kami ini anak2nya...

Apa cita2 dan harapan untuk pasar beringharjo?

Cita2 pedagang : beringharjo semakin jaya.. semakin dikenal masyarakat, kemudian harapannya adalah agar masyarakat kembali kepada budaya Indonesia, jangan terbawa budaya barat yang glamor.. kalo belanja di pasar tradisional itu kan sekaligus mengangkat derajat bangsa kita.. mangakat orang-orang kita yang dari golongan menengah kebawah.. apa artinya gengsi kalo kita gak perhatian sama saudara-sudara disekitar kita

Sejauhmana peran paguyuban pedagang di beringharjo?

Paguyuban diberingharjo telah mampu bersinergi dengan dinas pengelolaan pasar selaku pengelola.. paguyuban tidak semata-mata selalu menuntut pemerintah tapi juga berusaha untuk mandiri dalam wujud partisipasi dalam pengembangan pasar tradisional...



Lampiran III
Tabel GOLONGAN DAN JENIS DAGANGAN

GOL	JENIS DAGANGAN
A	<p>Barang: logam mulia, batu mulia, permata, tekstil, kendaraan bermotor dan yang dipersamakan.</p> <p>Jasa: penukaran uang (<i>Money changer</i>), perbankan dan yang dipersamakan.</p>
B	<p>Barang: pakaian/sandang, pakaian tradisional, batik, lurik, pakaian pengantin, aksesoris pengantin, sepatu, sandal, tas, kaca mata, arloji, aksesoris, souvenir, kelontong, barang pecah-belah, barang plastik, barang sayangan, bumbu batik, obat-obatan, bahan Kimia, bahan bangunan bekas/baru, dos, alat tulis, daging, bumbu bakso, ikan basah. Ikan asin, dan yang dipersamakan.</p> <p>Jasa: wartel, titipan kilat, salon, kemasan, agen tiket/travel, koperasi, penitipan barang, jasa timbang dan yang dipersamakan.</p>
C	<p>Barang: beras, ketan, palawija, jagung, ketela, terigu, gula, gula kelapa, telur, minyak goreng, susu, garam, bumbu, berbagai jenis makanan, mlinjo, keripik, emping, kering-keringan mentah, soon, mie, mie basah, minuman, teh, kopi, buah-buahan, camcau, kolang-kaling, sayur mayur, kentang, jajanan, craken (bahan jamu tradisional), tembakau, bumbu rokok, kembang, daun, unggas hidup, hewan peliharaan, makanan hewan, sangkar hewan, obat-obatan hewan, tanaman hias, pupuk, obat tanaman, pot tanaman, ikan hias, aquarium, elektronik baru/bekas, onderdil baru/bekas, alat pertukangan baru/bekas, alat pertanian baru/bekas, klithikan, kerajinan anyam-anyaman, gerabah, ember seng, kompor minyak, sepeda baru/bekas, goni, karung gandum, majalah baru/bekas, buku baru/bekas, koran baru, arang, garam dan yang dipersamakan.</p> <p>Jasa: penjahit, tukang cukur, sablon, gilingan dan yang dipersamakan.</p>
D	<p>Barang: rombengan, rongsokan, kertas bekas, koran bekas dan yang dipersamakan.</p> <p>Jasa: sol sepatu, jasa patri dan yang dipersamakan</p>

Sumber: *Buku Pedoman Pelayanan Pasar,
Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta*

Lampiran IV
TARIF RETRIBUSI KIOS, LOS & LAPAK PER M² PER HARI

Pasar Kelas I

Gol. Jendag	Kios 1	Kios 2	Kios 3	Los 1	Los 2	Los 3	Lapak 1	Lapak 2	Lapak 3
A	2.200	1.550	1.350	1.100	1.000	900	1.000	900	850
B	1.450	1.050	900	750	650	600	650	600	550
C	700	500	400	350	300	300	300	300	250
D	300	200	200	150	150	150	150	100	100

Pasar Kelas II

Gol. Jendag	Kios 1	Kios 2	Kios 3	Los 1	Los 2	Los 3	Lapak 1	Lapak 2	Lapak 3
A	1.800	1.250	1.100	900	800	750	800	750	700
B	1.150	850	700	600	550	500	550	500	450
C	550	400	350	300	250	250	250	250	200
D	250	200	150	100	100	100	100	100	100

Pasar Kelas III

Gol. Jendag	Kios 1	Kios 2	Kios 3	Los 1	Los 2	Los 3	Lapak 1	Lapak 2	Lapak 3
A	1.350	950	800	700	600	550	600	550	500
B	900	650	500	450	400	350	400	350	300
C	400	300	250	200	200	200	200	150	150
D	200	150	125	100	100	100	100	100	100

Pasar Kelas IV

Gol. Jendag	Kios 1	Kios 2	Kios 3	Los 1	Los 2	Los 3	Lapak 1	Lapak 2	Lapak 3
A	900	650	550	450	400	400	400	350	300
B	600	450	350	300	300	250	300	250	200
C	300	200	200	150	150	150	150	100	100
D	150	100	100	75	75	75	50	50	50

Pasar Kelas V

Gol. Jendag	Kios 1	Kios 2	Kios 3	Los 1	Los 2	Los 3	Lapak 1	Lapak 2	Lapak 3
A	700	500	400	350	300	300	300	250	250
B	450	350	300	250	200	200	200	150	150
C	200	150	150	100	100	100	100	100	100
D	100	100	50	50	50	50	50	50	50

Sumber: *Buku Pedoman Pelayanan Pasar,
Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta*

Lampiran V
Tabel Rincian Tugas Bidang Pengembangan
Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta

PERATURAN WALIKOTA YOGYAKARTA NOMOR 86 TAHUN 2008
TENTANG FUNGSI, RINCIAN TUGAS DAN TATA KERJA
DINAS PENGELOLAAN PASAR KOTA YOGYAKARTA

No	Bagian / Pasal	Uraian
1	Bagian 4 / Pasal 15	Bidang Pengembangan mempunyai fungsi penyelenggaraan pembinaan pedagang dan komunitas pasar, pengkajian, pengembangan dan pemasaran.
2	Bagian 4 / Pasal 16	Untuk melaksanakan fungsi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 15, Bidang Pengembangan mempunyai rincian tugas: <ul style="list-style-type: none"> a. menyelenggarakan pengumpulan data, informasi, permasalahan, peraturan perundang-undangan dan kebijaksanaan teknis yang berkaitan dengan penyelenggaraan pembinaan pedagang, komunitas pasar, pengkajian, pengembangan dan pemasaran; b. menyelenggarakan upaya pemecahan masalah yang berkaitan dengan penyelenggaraan pembinaan pedagang, komunitas pasar, pengkajian, pengembangan dan pemasaran; c. menyelenggarakan perencanaan, pelaksanaan, pengendalian, evaluasi dan pelaporan kegiatan bidang; d. menyelenggarakan analisis dan pengembangan kerja Bidang; e. Melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh Kepala Dinas.
3	Bagian 4 / Pasal 17	Bidang Pengembangan, terdiri dari: <ul style="list-style-type: none"> a. Seksi Pembinaan Pedagang dan Komunitas Pasar; b. Seksi Pengkajian, Pengembangan dan Pemasaran.
4	Bagian 4 / Pasal 18	(1) Seksi Pembinaan Pedagang & Komunitas Pasar mempunyai rincian tugas: <ul style="list-style-type: none"> a. Mengumpulkan, mengolah data dan informasi, menginventarisasi permasalahan serta melaksanakan pemecahan permasalahan yang berkaitan dengan pembinaan pedagang dan komunitas pasar; b. Merencanakan, melaksanakan, mengendalikan, mengevaluasi, dan melaporan kegiatan seksi; c. Menyiapkan bahan kebijakan, bimbingan dan pembinaan serta petunjuk teknis pembinaan pedagang dan komunitas pasar; d. Menyiapkan bahan perencanaan pembinaan pedagang

No	Bagian / Pasal	Uraian
		<p>dan komunitas pasar;</p> <ul style="list-style-type: none"> e. Melaksanakan pembimbingan pedagang dan komunitas pasar; f. Melaksanakan pembinaan hak dan kewajiban pedagang dan komunitas pasar; g. Melaksanakan pemberdayaan pedagang pasar; h. Melaksanakan peningkatan kemitraan antar komunitas pasar; i. Melaksanakan fasilitas kemitraan antara komunitas pasar dengan dunia usaha dan lembaga keuangan; j. Melaksanakan inventarisasi kepengurusan, keanggotaan dan kegiatan komunitas pasar; k. Melaksanakan analisis dan pengembangan kinerja seksi; l. Melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh kepala bidang. <p>(2) Seksi Pengkajian, Pengembangan dan Pemasaran mempunyai tugas:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Mengumpulkan, mengolah data dan informasi, menginventarisasi permasalahan serta melaksanakan pemecahan permasalahan yang berkaitan dengan pengkajian, pengembangan dan pemasaran pasar; b. Merencanakan, melaksanakan, mengendalikan, mengevaluasi dan melaporkan kegiatan seksi; c. Menyiapkan bahan kebijakan, bimbingan dan pembinaan serta petunjuk teknis pengkajian, pengembangan dan pemasaran pasar; d. Menyiapkan bahan perencanaan pengkajian, pengembangan dan pemasaran pasar; e. Melaksanakan pengkajian, pengembangan dan pemasaran pasar; f. Melaksanakan pendataan, pengolahan dan analisis data lahan, data pedagang, data penggunaan lahan dan potensi pasar; g. Melaksanakan pengkajian dan analisis penentuan kelas pasar; h. Melaksanakan pengkajian dan analisis pendirian, pembangunan kembali, penghapusan, pemindahan, dan penggabungan pasar; i. Melaksanakan studi banding dan orientasi lapangan; j. Melaksanakan pendataan, pengolahan dan analisis data transaksi jual beli dan omset penjualan pedagang pasar;

No	Bagian / Pasal	Uraian
		<ul style="list-style-type: none"> k. Melaksanakan pengumpulan, pengolahan, analisis dan penyajian data harga barang dan jasa di pasar; l. Melaksanakan pengkajian pengembangan potensi pasar; m. Melaksanakan pengkajian pengembangan pengelolaan pasar; n. Melaksanakan pengelolaan Sistem Informasi dan Manajemen Pasar (SIMPAS); o. Melaksanakan promosi pasar melalui media cetak dan media elektronik; p. q. Melaksanakan promosi pasar melalui kegiatan pameran, lomba, pertunjukan, festival, pekan belanja, belanja berhadiah dan event lainnya di pasar maupun di luar pasar; r. Melaksanakan pengenalan pasar secara langsung kepada masyarakat; s. Melaksanakan pemasaran lahan pasar, kios, los, lapak dan fasilitas pasar lainnya; t. Melaksanakan pengenalan barang dan jasa dan jasa unggulan yang diperjual belikan di luar pasar; u. Melaksanakan penerbitan booklet, brosur, pamflet promosi pasar; v. Melaksanakan fasilitasi bagi pedagang untuk melakukan promosi barang dan jasa; w. Melaksanakan analisis dan pengembangan kinerja Seksi; x. Melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh Kepala Bidang.

Sumber: *Peraturan Walikota Yogyakarta Nomor 86 Tahun 2008 tentang Rincian Tugas dan Tata Kerja Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta.*

Lampiran VI
Daftar Paguyuban Pedagang Pasar Tradisional Kota Yogyakarta

NO	PASAR	NAMA PAGUYUBAN
1	Beringharjo Timur	1. APPSI Kota Yk/Ngudi Rukun
		2. MANUNGGAL KARYO
		3. MANUNGGAL HARJO
		4. Semangat Maju
		5. Ayem Tentrem
2	Beringharjo Tengah	1. Langgeng Raharjo
		2. Pedagang Blok D 1
		3. PAGER RAHARJO
		4. METRO Beringharjo
		5. Kelompok Pengkajian Pedagang "Dewi Khotjijah
		6. Padang Sumringah
		7. PBHT Mandiri: Paguyuban Pedagang Beringharjo Tengah Mandiri
3	Beringharjo Barat	1. PAPELA: Paguyuban Pedagang Lapak
		2. SBY: Sejahtera bersama Yogya
		3. Sumber Rejeki
		4. Persada Mas
		5. Pedagang Los 16 17 Blok B1
		6. Adem Ayem
		7. Pedagang Los 1,2,3
		8. Pedagang Los 4,5,6
		9. Pedagang Los 10

NO	PASAR	NAMA PAGUYUBAN
4	Giwangan	1. Paguyuban Makro
		2. Rukun Makmur
		3. PASAG
		4. Pedagang Hanggar Giwangan
		5. Guyub Rukun
		6. PARAGI
		7. Paguyuban Pedagang Pasar Giwangan (PPPG)
5	Karangwaru & Pingit	1. Sekar Waru
6		2. AKKUP JAYA (Adanya Kerukunan karena Usaha Pedagang Jaya)
7	Klithikan Pakuncen (PKP)	KOMPAK
8	Serangan dan Suryobranta	Paguyuban Pedagang Pasar Serangan
9	Pathuk, Senen, & Kembang	1. Rukun Agawe Santosa
		2. paguyuban Bakul Pasar Senen
10	Kranggan	Makmur
11	Terban	Paguyuban Pasar Terban
12	Demangan	Sami Rukun
13	Lempuyangan, Talok Gendeng, Sanggrahan & Pace	1. Subur Makmur
		2. Sido Rahayu
		3. Gemah Ripah
		4. Paguyuban Pedagang Pace
14	Legi Patangpuluhan	Pedagang Pasar Legi Patangpuluhan
15	Ngesem, Ngedikusuman, & Gading	1. Podo Rukun (PR)
		2. Paguyuban Pedagang Pasar Gading

NO	PASAR	NAMA PAGUYUBAN
16	Pujokusuman, Prawirotaman, dan Ledok Gondomanan	1. Wijaya Kusuma
		2. Perwira
17	Sepeda Tunjungsari, Ciptomulyo & Karangkajen	1. Persatuan Pedagang Sepeda Yogyakarta (PPSY)
		2. Gaya Baru
18	Legi Kotagede & Gedongkuning	Pedagang Pasar kota Gede Guyub Rukun
19	Sentul	Karyo Tirto Lumintu
20	Satwa dan Tanaman Hias (PASTY)	1. Pedagang satwa
		2. Pedagang Tanaman Hias
		3. Pedagang Ikan Hias

Sumber: *Buku Pedoman Pelayanan Pasar,
Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta*

Lampiran VII
Daftar Target & Realisasi Pendapatan Retribusi Pasar
Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta

Tahun	TARGET	REALISASI	Ka. DINAS
1990	716.091.700	735.758.390	Drs. Kadarusman
1991	684.603.915	751.539.675	Drs. Kadarusman
1992	1.215.638.850	766.162.710	Drs. Kadarusman
1993	6.675.184.190	2.591.128.765	Drs. Kadarusman
1994	2.836.178.580	2.860.548.570	Drs. Kadarusman
1995	3.119.139.775	3.024.904.469	Darusalam, SH.
1996	3.127.471.650	3.255.907.465	Darusalam, SH.
1997	3.256.152.600	3.283.654.736	Darusalam, SH.
1998	3.407.210.900	3.389.272.268	Darusalam, SH.
1999	3.765.564.000	3.652.555.492	Widodo, SH.
2000	2.836.427.550	2.885.297.718	Widodo, SH.
2001	3.516.502.206	3.760.480.251	Widodo, SH.
2002	3.831.407.295	3.922.250.949	Drs. Haryo Djarot Santoso
2003	4.103.799.000	4.227.405.935	Drs. Haryo Djarot Santoso
2004	4.224.437.000	4.444.708.067	Drs. Haryo Djarot Santoso
2005	4.103.799.000	4.227.405.933	Drs. Haryo Djarot Santoso
2006	4.969.746.000	5.035.596.450	Drs. Haryo Djarot Santoso
2007	5.152.000.000	5.209.508.842	Drs. H. Achmad Fadli
2008	5.572.605.000	5.740.737.026	Drs. H. Achmad Fadli
2009	7.572.605.000	7.977.622.284	Drs. H. Achmad Fadli
2010	12.148.000.000	13.006.982.663	Drs. H. Achmad Fadli
2011	13.000.000.000	14.157.620.659	Drs. H. Achmad Fadli
2012	13.527.202.746	13.615.758.571	Ir. H. Suyana
2013	12.525.568.676	13.506.244.381	Ir. H. Suyana

Sumber: *Arsip Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta*

Lampiran VIII
Pengunjung Pasar Tradisional Kota Yogyakarta Tahun 2013

NO	NAMA PASAR	ALAMAT	SURVEY PENGUNJUNG per HARI			
			2010	2011	2012	2013
1	Beringharjo	Jl.Pabringan No 1	18.610	40.501	54.577	61.575
2	Giwangan	Jl.Imogiri No 212	2.679	10.468	13.210	12.630
3	Pathuk	Jl.Bayangkara	1.105	1.787	1.630	1.250
4	Kranggan	Jl.P Diponegoro No 20	2.015	6.150	8.844	7.612
5	Demangan	Jl.Gejayan No 28	1.352	2.805	5.558	4.008
6	Sentul	Jl.Sultan Agung No52	944	3.050	3.450	1.653
7	Legi Kotagede	Mondorokan No 172	2.388	1.097	7.260	10.167
8	Serangan	Jl. RE Martadinata	1.298	2.040	3.026	1.214
9	Klithikan Pakuncen	Jl. HOS Cokroaminoto	2.435	3.603	6.711	8.195
10	PASTY	Jl. Bantul 141 Yk.		1.568	1.997	6.209
11	Ngasem	Jl.Polowijo No 11	1.705	1.146	1.240	2.070
12	Pingit	jl.Kyai mojo	470	1.621	1.803	1.010
13	Terban	Jl. C Simajuntak	559	1.518	1.601	678
14	Legi Patangpuluhan	Jl.Bugisan No12	677	1.282	1.656	2.184
15	Lempuyangan	Jl. Hayam Wuruk	878	1.519	1.456	2.024
16	Ciptomulyo	Jl.Sisingamangaraja No.1	17	21	25	23
17	Prawirotaman	Jl.Parangtritis No.103	1.815	3.435	3.892	4.361
18	Kembang	Jl.Pasar kembang				1.273
19	Talok Gendeng	Jl.Tri Darma	693	831	1.277	2.604
20	Sanggrahan	Jl.Mawar	56	70	75	54
21	Ledok Gondomanan	Jl. Lobaningratan Prawirodirjan	97	184	190	192
22	Pace	Jl.Kusumanegara	322	26	35	57
23	Gedongkuning	Jl.Kebun Raya	1.829	438	974	994
24	Karangwaru	JL.Magelang	415	756	1.656	329
25	Senen	Jl.Kp Pathuk/RT/RW:33/07	895	1.897	1.988	1.531
26	Suryobrantan	Jl.KHA Dahlan No.134	20	45	52	39
27	Ngadikusuman	Suryoputran	231	421	420	577
28	Gading	Jl.Mayjen Panjaitan	147	309	266	246
29	Pujokusuman	Dalem Pujokusuman keparakan	626	645	264	1.407
30	Karangkajen	Jl.Sisingamangaraja	215	169	354	97
31	Tunjaungsari	Jl.Mentri Supono No.46	26	102	67	20
	TOTAL		35.826	89.727	125.647	136.283

Sumber: *Arsip Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta*

Lampiran IX
Tabel Omset Pasar Tradisional Kota Yogyakarta

NO	PASAR	Jumlah pedagang	Omset Rata-rata (Rp)		Total Omset (Rp)	
			2012	2013	2012	2013
1	Beringharjo	5.556	1.866.101,69	2.050.153,78	10.368.061.016,95	11.390.654.401,68
2	Giwangan	2.270	3.927.777,78	1.520.447,63	8.916.055.555,56	3.451.402.500,10
3	Kota Gede	608	215.925,93	939.246,03	131.282.962,96	571.061.586,24
4	PKP	741	251.212,38	2.429.198,72	186.148.379,82	1.800.036.251,24
5	PASTY	133	213.333,33	678.846,15	28.373.333,33	90.286.537,95
6	Demangan	740	329.629,63	946.500,00	243.925.925,93	700.410.000,00
7	Kranggan	887	518.888,89	1.634.111,11	460.254.444,44	1.449.456.554,57
8	Sentul	569	858.035,71	482.651,79	488.222.321,43	274.628.868,51
9	Serangan	441	245.652,17	1.232.621,95	108.332.608,70	543.586.279,95
10	Patuk	260	250.000,00	1.338.796,30	65.000.000,00	348.087.038,00
11	Ngasem	335	270.000,00	670.661,76	90.450.000,00	224.671.689,60
12	Pingit	250	303.846,16	2.252.300,00	75.961.538,46	563.075.000,00
13	Terban	300	286.000,00	1.769.500,00	85.800.000,00	530.850.000,00
14	Legi Patangpuluhan	336	743.200,00	996.911,76	249.715.200,00	334.962.351,36
15	Lempuyangan	312	179.411,76	994.677,42	55.976.470,59	310.339.355,04
16	Ciptomulyo	31	590.000,00	270.000,00	18.290.000,00	8.370.000,00
17	Prawirotan	625	1.369.047,62	1.377.841,27	855.654.761,90	861.150.793,75
18	Kembang	63	-	1.408.333,33	-	88.724.999,79
19	Talok Gendeng	121	232.200,00	779.166,67	28.096.200,00	94.279.167,07
20	Sanggrahan	21	140.000,00	425.000,00	2.940.000,00	8.925.000,00
21	Ledok Gondomanan	17	-	375.000,00	-	6.375.000,00
22	Pace	29	-	421.250,00	-	12.216.250,00
23	Gedongkuning	212	154.210,53	877.985,71	32.692.631,58	186.132.970,52

NO	PASAR	Jumlah pedagang	Omset Rata-rata (Rp)		Total Omset (Rp)	
			2012	2013	2012	2013
24	Karangwaru	123	253.333,33	954.583,33	31.160.000,00	117.413.749,59
25	Senen	231	171.428,57	488.913,03	39.600.000,00	112.938.912,24
26	Suryobraton	26	182.142,86	329.166,67	4.735.714,29	8.558.333,42
27	Ngadikusuman	40	-	286.250,00	-	11.450.000,00
28	Gading	179	210.000,00	524.527,78	37.590.000,00	93.890.472,62
29	Pujokusuman	116	147.500,00	894.583,33	17.110.000,00	103.771.666,28
30	Karangkajen	37	-	3.206.250,00	-	118.631.250,00
31	Tunjungsari	31	440.000,00	750.000,00	13.640.000,00	23.250.000,00
		15.640	14.348.878,34	33.305.475,52	22.635.069.065,94	24.439.586.979,52

Sumber: *Arsip Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta*