

INTISARI

Menjamurnya usaha ritel modern di Indonesia di satu sisi telah membuktikan bahwa sektor perdagangan mengalami kemajuan tetapi di sisi lain menjadi pesaing berat bagi pedagang di pasar rakyat. Kehadiran sektor ritel pasar modern dianggap telah menyudutkan keberadaan pedagang. Tantangan untuk tetap eksis bagi pasar rakyat di tengah serangan ekspansi usaha bisnis ritel modern dari tahun ke tahun terus meningkat. Bahkan jika dilihat dari sumbangan pasar rakyat terhadap pasar nasional terus mengalami penurunan sehingga berpotensi terjadinya perlambatan laju pertumbuhan akibat dari perlambatan perekonomian sebagai dampak dari krisis global dan pedagang kecil di pasar rakyat yang independen merosot terancam mengalami pertumbuhan negatif. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perkembangan kondisi pasar rakyat setelah kehadiran ritel modern di Kota Yogyakarta, faktor internal dan faktor eksternal apakah yang mempengaruhi pengembangan pasar rakyat, alternatif strategi pengembangan pasar rakyat dalam menekan laju pengaruh ritel modern, dan prioritas strategi pengembangan pasar rakyat di Kota Yogyakarta. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif, dan pengumpulan data dilakukan dengan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan sebanyak 82% atau 74 responden menyatakan bahwa keberadaan ritel modern berpengaruh negatif terhadap usaha para pedagang dan sebanyak 18% atau 16 responden tidak merasakan pengaruh negatif dari kehadiran ritel modern. Upaya pengembangan pasar rakyat dipengaruhi oleh faktor kekuatan yaitu lokasi penelitian berada di kawasan wisata, harga yang ditawarkan relatif terjangkau, serta adanya budaya tawar menawar dan faktor peluang yaitu masih adanya antusiasme paguyuban untuk melakukan revitalisasi pasar melalui peningkatan modal sosial. Alternatif strategi pengembangan pasar rakyat di Kota Yogyakarta dilakukan melalui perluasan saluran kerja sama ke wilayah-wilayah potensial secara intensif karena lokasi pasarnya di kawasan wisata. Prioritas utama yang dapat dilakukan dalam pengembangan pasar rakyat adalah melakukan pembaharuan manajemen pasar melalui penguatan modal dan peran institusional, modal intelektual, dan modal material.

Kata Kunci : *Pasar Rakyat, Retail Modern, Kota Yogyakarta*

ABSTRACT

The proliferation of modern retail businesses in Indonesia has, on one hand, proven that the trading sector has progressed. However, on the other hand, it has become a significant competitor for traditional market traders. The presence of modern retail markets is seen as marginalizing the existence of traditional traders. The challenge for traditional markets to survive amidst the continuous expansion of modern retail businesses has been increasing year by year. Even when considering the contribution of traditional markets to the national market, it has been declining, which potentially leads to a slowdown in growth due to the economic downturn resulting from the global crisis. Independent small traders in traditional markets are threatened with negative growth. The purpose of this research is to determine the development of the traditional market conditions after the presence of modern retail in the city of Yogyakarta, the internal and external factors influencing the development of market, alternative strategies to suppress the influence of modern retail, and the priority strategies for developing market in Yogyakarta. This research is a field study conducted using a qualitative descriptive method, and data collection was done through observation, interviews, and documentation. The research results showed that 82% or 74 respondents stated that the presence of modern retail had a negative impact on traditional traders, while 18% or 16 respondents did not feel the negative influence of modern retail. The development of market is influenced by strengths such as the research location being in a tourist area, affordable prices offered, and the presence of bargaining culture. The opportunity factors include the enthusiasm of community organizations to revitalize the market through increased social capital. The alternative strategy for developing traditional markets in Yogyakarta is to expand cooperation channels in potential areas intensively, considering the market's location in a tourist area. The main priority in developing traditional markets is to renew market management through strengthening capital and institutional roles, intellectual capital, and material capital.

Keywords: *Traditional Market, Modern Retail, Yogyakarta City.*