

## INTISARI

Pentingnya keberadaan pasar tradisional yang ada di daerah untuk menunjang kegiatan ekonomi masyarakat, maka perlu dilakukan optimalisasi sehingga pasar tradisional mampu untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Salah satu pasar tradisional yang ada di Kabupaten Cilacap yaitu Pasar Gede Cilacap. Eksistensi Pasar Gede Cilacap sebagai pasar tradisional sangatlah tinggi, mengingat pusat perekonomian masyarakat salah satunya berada pada Pasar Tradisional. Melalui penelitian ini, peneliti ingin mengetahui permasalahan hambatan atau kendala operasional Pasar Gede Cilacap yang mengakibatkan pemanfaatan yang tidak optimal, menentukan alternatif pemanfaatan Pasar gede Cilacap lantai 1 dan lantai 2, serta melakukan analisa optimalisasi pemanfaatan Pasar Gede Cilacap di lantai 1 dan lantai 2. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan sekunder dengan Teknik pengumpulan data melalui kuesioner dan wawancara yang ditunjukan kepada pedagang, pembeli dan pihak pengelola dan bagian pada Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah (DPKUKM) Kabupaten Cilacap. Penelitian ini menggunakan penelitian campuran (*mixed methods*) dengan Teknik analisis data statistik deskriptif, kelayakan finansial, dan SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terjadi penurunan *occupancy rate* terhadap penggunaan kios/los di dalam pasar, yang disebabkan beberapa hal yang menjadi hambatan atau kendala terhadap operasional pasar, seperti fasilitas tangga yang kurang memadai dan belum tersedianya tangga disabilitas, Sistem penataan dan zonasi tidak teratur, Fasilitas (bongkar muat, drainase, area parkir lantai 2 kurang memadai, Pemeliharaan dan perawatan kurang optimal, kebersihan belum terjaga dengan baik, Peraturan daerah yang sudah lama dan tidak relevan dengan kondisi saat ini, kompetitor semakin banyak, maraknya keberadaan pasar online, maraknya pedagang kaki lima yang berjualan di trotoar. Alternatif pemanfaatan pasar gede Cilacap yang layak dikembangkan pada lantai 1 adalah *food court* dengan nilai *net precent value* (NPV) Rp294.930.609,00, *internal rate of return* (IRR) 25%, *payback period* (PP) 2 tahun 6 bulan dan alternatif pemanfaatan pasar gede Cilacap yang layak dikembangkan pada lantai 2 adalah *coworking space* dengan nilai *net precent value* (NPV) Rp239.170.242,00 , *internal rate of return* (IRR) 27%, *Payback period* (PP) 2 tahun 8 bulan. Strategi yang dapat dilakukan adalah dengan menerapkan strategi SWOT (*strength, weakness, opportunity, threat*) dengan memprioritaskan strategi S-O pasar Gede Cilacap, sebagai usaha dalam mengoptimalkan pemanfaatan pasar Gede Cilacap agar dapat mengatasi hambatan atau kendala yang dihadapi.

Kata Kunci: strategi optimalisasi, pasar tradisional, kelayakan finansial

## ABSTRACT

The importance of the existence of traditional markets in the region to support the economic activities of the community, so it is necessary to optimize so that traditional markets are able to achieve the expected goals. One of the traditional markets in Cilacap Regency is Pasar Gede Cilacap. The existence of Pasar Gede Cilacap as a traditional market is very high, considering that one of the centers of the community's economy is in the Traditional Market. Through this study, researchers want to find out the problems of obstacles or operational constraints of Pasar Gede Cilacap which result in suboptimal utilization, determine alternative utilization of Pasar Gede Cilacap floors 1 and 2, and conduct an analysis of the optimization of the utilization of Pasar Gede Cilacap on floors 1 and 2. The types of data used are primary and secondary data with data collection techniques through questionnaires and interviews aimed at traders, buyers and managers and sections of the Trade, Cooperatives, Small and Medium Enterprises (DPKUKM) of Cilacap Regency. This study uses mixed methods research with descriptive statistical data analysis techniques, financial feasibility, and SWOT. The results of the study showed that there was a decrease in the occupancy rate of the use of kiosks/stalls in the market, which was caused by several things that became obstacles or constraints on market operations, such as inadequate stair facilities and the unavailability of disabled stairs, irregular zoning and arrangement systems, inadequate facilities (loading and unloading, drainage, parking area on the 2nd floor), suboptimal maintenance and care, cleanliness has not been maintained properly, old regional regulations that are not relevant to current conditions, increasing competitors, the increasing existence of online markets, the increasing number of street vendors selling on the sidewalk. An alternative use of the Cilacap Gede Market that is feasible to be developed on the 1st floor is a food court with a net present value (NPV) of IDR294,930,609.00, an internal rate of return (IRR) of 25%, a payback period (PP) of 2 years and 6 months and an alternative use of the Cilacap Gede Market that is feasible to be developed on the 2nd floor is a coworking space with a net present value (NPV) of IDR239,170,242 ... of return (IRR) 27%, Payback period (PP) 2 years 8 months. The strategy that can be done is to apply the SWOT strategy (strength, weakness, opportunity, threat) by prioritizing the S-O strategy of the Gede Cilacap market, as an effort to optimize the utilization of the Gede Cilacap market in order to overcome the obstacles or constraints faced.

Keywords: optimization strategy, traditional market, financial feasibility