

INTISARI

Strategi Peningkatan Penerimaan Retribusi Pasar di Kabupaten Sleman

Penulisan tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui strategi peningkatan penerimaan retribusi pasar dan klasifikasi potensi retribusi pasar di Kabupaten Sleman. Strategi ini dikaitkan dengan potensi yang berasal dari penerimaan ketiga jenis retribusi pasar yaitu retribusi pelayanan pasar, retribusi pasar untuk pemakaian kekayaan daerah, dan retribusi persampahan atau kebersihan.

Metode pemecahan masalah yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif melalui analisis manajemen potensi daerah. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder yang diperoleh dari Bidang Retribusi Dinas Pasar Kabupaten Sleman, diperoleh melalui wawancara, observasi, dan telaah dokumen.

Hasil penelitian berdasarkan analisis potensi retribusi menunjukkan bahwa ketiga jenis retribusi pasar pada tahun 2010-2015 tergolong kategori potensial dan layak untuk dikembangkan serta memerlukan strategi yang tepat karena pedagang memiliki kemampuan yang berbeda dan kondisi sosial ekonomi yang berbeda untuk masing-masing pasar.

Strategi untuk meningkatkan penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Sleman yaitu secara internal instansi melalui peningkatan kemampuan para pegawai di Dinas Pasar Kabupaten Sleman dengan cara memberi kesempatan mengikuti pendidikan teknis atau kursus bagi pegawai untuk meningkatkan kinerja pengelolaan retribusi pasar dan secara eksternal instansi melalui intensifikasi pelaksanaan penyuluhan tentang retribusi terhadap pedagang pasar baik secara formal maupun informal.

Keywords: strategi, potensi, retribusi, pasar, Sleman

ABSTRACT

Strategy to Increase Revenue of Market Retribution in Sleman Regency

The purpose of this final task is to know the strategy to increase revenue of market retribution and potential clasification of market retribution in Sleman Regency. This strategy is associated with a potential derived from revenue of three types of market retribution there are market service retribution, the cleanliness retribution, market retribution from wealth area.

The problem solver methods of this research are using descriptive qualitative and quantitative methods through management areas. The data used are primary and secondary data, the data obtained from sector manager of market retribution in market office of Sleman Regency, obtained from interviews and observation.

Results of the research explained that the classification of retribution market on 2010-2015 belong to the category of potential and deserves to be developed and requires the right strategy because traders have different abilities and socio economic conditions are different for each market.

Strategy to these problems are internally institution through capacity ability of employees of the office market by following technical education or courses for employees to improve performance management of market retribution and by externally institutions trough intensive counseling about the implementation of market retribution to the sellers in traditional market either formally or informally.

Keywords: Strategy, Potential, Market, Retribution, Sleman.