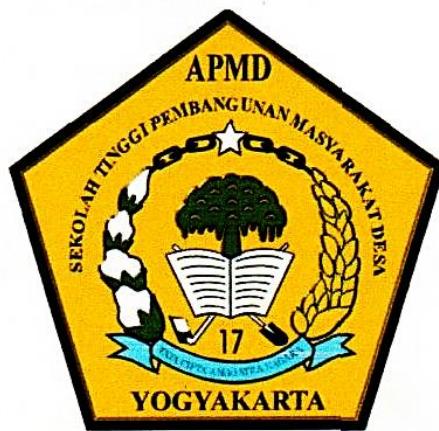


**PENGELOLAAN PASAR TRADISIONAL “KLANGENAN”
DI KALURAHAN MARGOREJO KAPANEWON TEMPEL
KABUPATEN SLEMAN DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**

LAPORAN TUGAS AKHIR



Disusun Oleh:

**YUSUP SAINGO
NIM: 22330016**

PROGRAM STUDI PEMBANGUNAN MASYARAKAT DESA DIPLOMA TIGA

SEKOLAH TINGGI PEMBANGUNAN MASYARAKAT DESA “APMD”

YOGYAKARTA

2025



HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir ini telah disetujui dan dipertahankan di depan Tim penguji untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Ahli Madya pada Sekolah Tinggi Pembangunan Masyarakat Desa “APMD” Yogyakarta pada:

Hari : Jum'at

Tanggal : 24 Januari 2025

Jam : 09:00-10:00 WIB

Tempat : Ruang Ujian LTA STPMD “APMD” YOGYAJARTA

TIM PENGUJI

Pembimbing/Penguji I

NAMA

: Ir. Nelly Tiurmida,

Penguji II

MPA.

: Hery Purnomo, S.SOS.,

M.P.A

TANDA TANGAN

Direksi/Pimpinan

Tomon Haryo Wirosobo



LEMBAR PERNYATAAN

Sebagai syarat untuk mendapat gelar Ahli Madya, saya menyatakan bahwa Laporan Tugas Akhir (LTA) adalah hasil karya saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya, tidak ada karya atau pendapat lain yang pernah ditulis atau diterbitkan, kecuali dari mereka yang dikutip dalam teks ini dan daftar pustaka. Saya mengumumkan bahwa *saya akan mengakui izin penolakan gelar ilmiah yang telah saya peroleh dan persetujuan lain sesuai pedoman yang relevan, dengan asumsi di kemudian hari ada yang dianggap pemalsuan dalam LTA ini.*

Yogyakarta, Februari 2025

Yang Menyatakan,



YUSUP SAINGO
NIM: 22330016

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis haturkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir dengan judul Pengelolaan Pasar Tradisional “Klangenan” kalurahan Margorejo kapanewon Tempel kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta.

Pada kesempatan ini saya ingin mengucapkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam penyelesaian Laporan Tugas Akhir ini. Saya ingin mengucapkan terima kasih untuk itu terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Sutoro Eko Yunanto selaku Ketua Sekolah Tinggi Pembangunan Masyarakat Desa “APMD” Yogyakarta.
2. Ibu Dra. Zulianti, MA. selaku Ketua Program Studi Pembangunan Masyarakat Desa Diploma Tiga.
3. Ibu Ir. Rini Dorojati, M.S selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberi ilmu, bimbingan dan arahan selama masa perkuliahan.
4. Ibu Ir. Nely Tiurmida, MPA. selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk meberikan kritik dan saran sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini.
5. Seluruh dosen STPMD “APMD” khususnya para dosen Program Studi Pembangunan Masyarakat Desa Diploma Tiga yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan selama penulis berada di bangku kuliah.

6. Bapak Tomon Haryo Wirosobo selaku pengelola pasar Tradisional Klangenan kalurahan Margorejo kapnewon Tempel kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta atas kesempatan dan kerjasama dan banyak memberi kemudahan selama penulis melakukan kegiatan magang.
7. Kedua orang tua, Bapak Melkianus Saingo Wosa dan Ibu Marta Magi Saingo, Kakak Indrawati Saingo, Vernita Saingo dan Yustina Saingo yang selalu memberikan doa dan dukungannya.
8. Filomena Desta Jama yang selalu memberikan doa, semangat, dan perhatian.
9. Semua pihak yang telah membantu dan mendukung penulis tidak mungkin menyebutkan nama masing-masing pihak yang telah membantu atau mendukung penulis. Pencipta memahami bahwa Laporan Tugas Akhir ini masih jauh dari kata mengagumkan, oleh karena itu pencipta menantikan ide-ide dan analisis yang berguna untuk memberikan manfaat bagi karya logis berikutnya. Saya harap pembaca akan merasakan manfaatnya.

Yogyakarta, Februari 2025

Penulis



Yusup Saingo
NIM: 22330016

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Tujuan Magang.....	6
C. Sasaran dan Lokasi Magang.....	6
D. Metode.....	7
E. Rangkaian Aktivitas.....	9
F. Peran Mahasiswa Dalam Kegiatan Magang.....	12
G. Hasil Yang Diharapkan	12
BAB II DESKRIPSI UMUM LOKASI DAN SASARAN MAGANG.....	14
A. Keadaan Geografis	14
B. Keadaan Demografis	16
C. Sasaran Magang.....	23
BAB III PELAKSANAAN KEGIATAN MAGANG.....	25
A. Proses dan Tahap Pelaksanaan Kegiatan Magang	25
1. Persiapan Magang	26
2. Pelaksanaan magang.....	40
B. Pengalaman Berharga	46
C. Evaluasi Magang	47
1. Faktor Pendukung.....	47
2. Faktor Penghambat.....	47
3. Evaluasi Magang	47

D. Rekomendasi	48
BAB IV PENUTUP	50
DAFTAR PUSTAKA.....	51
LAMPIRAN.....	52
DOKUMENTASI	55

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Analisis SWOT	8
Tabel 2. 1 Nama Padukuhan di Kalurahan Margorejo.....	14
Tabel 2. 2 Penggunaan Lahan	16
Tabel 2. 3 umlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin kalurahan Margorejo	17
Tabel 2. 4 Data Tingkat Pendidikan Masyarakat kalurahan Margorejo	18
Tabel 2. 5 Jumlah Penduduk Berdasarkan Pekerjaan/Mata Pencarian	19
Tabel 2. 6 Jumlah Penduduk Berdasarkan Agama	19
Tabel 2. 7 Penduduk Menurut Kelompok Usia.....	20
Tabel 2. 8 Prasarana Pendidikan	22
Tabel 2. 9 Prasarana Ekonomi	22
Tabel 2. 10 Prasarana Agama.....	23
Tabel 3. 1 Matriks Analisis SWOT.....	36

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pasar tradisional adalah pasar yang dalam pelaksanaannya masih tradisional secara langsung, penjual dan pembeli dapat berinteraksi sepenuhnya. Keberadaan pasar tradisional bisa ditemukan hampir di setiap daerah. Pasar tradisional sendiri memegang peran yang sangat penting dalam menjalankan roda perekonomian masyarakat setiap harinya. Mengutip buku Pasar Tradisional dan Peran UMKM oleh Tulus Tambunan (2020), dijelaskan bahwa pasar tradisional adalah lokasi atau tempat bertemu penjual dan pembeli dimana terjadi tawar menawar harga atas barang-barang yang dijual yang biasanya merupakan barang kebutuhan sehari-hari, hasil pertanian atau hasil laut. Sedangkan menurut Badan Pusat Statistik, pasar tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh siapa saja, baik pemerintah pusat, pemerintah daerah, swasta, badan usaha milik negara (BUMN) atau badan usaha milik daerah (BUMD), baik yang dikelola sendirian maupun bekerja sama dengan pihak lain.

Adapun pengertian pasar tradisional menurut Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang “Perdagangan” disebutkan bahwa pasar tradisional atau pasar rakyat adalah suatu area tertentu tempat bertemu pembeli dan penjual, baik secara langsung maupun tidak langsung. Peran pasar tradisional lain adalah sebagai wadah untuk melakukan peningkatan kesempatan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat hingga penurunan angka kemiskinan. Keberadaan pasar

tradisional memegang peran penting sebagai pondasi dasar perekonomian di suatu daerah atau wilayah. Berdasarkan keputusan Permendag Nomor 37/M-DAG/PER/5/2017 tentang “Pedoman Pembangunan dan Pengelolaan Sarana Perdagangan”.

Jeni-jenis pasar di bedakan menjadi 4 yakni:

No.	Jenis-jenis pasar
1	Tipe A Pasar tradisional tipe A ini merupakan pasar dengan operasional yang terjadi setiap hari dengan kapasitas pedagang paling sedikit 400 orang dengan luas lahan 5.000 meter persegi.
2	Tipe B Pasar tradisional tipe B ini merupakan pasar dengan operasional minimal 3 hari dalam seminggu dengan kapasitas pedagang minimal 275 orang dan luas lahan 4000 meter persegi.
3	Tipe C Pasar tradisional tipe C ini merupakan pasar dengan operasional minimal 2 kali dalam seminggu dengan kapasitas pedagang minimal 200 orang dan luas alahan 3000 meter persegi.
4	Tipe D Pasar tradisional tipe D ini merupakan pasar dengan operasional minimal satu kali dan seminggu dengan kapasitas pedagang minimal 100 orang dan luas lahan 2000 meter persegi.

Sumber: website detik.com pengertian, peran dan jenis-jenis pasar

Pasar Tradisional Klangenan merupakan pasar yang tipe A karena beroperasional setiap hari memiliki jumlah pedagang yang banyak dan memiliki lahan yang luas dan strategis. Pengelolaan yang harus dilakukan di pasar tradisional Klangenan ada beberapa yang harus diperhatikan mulai dari,

Pertama: kebersihan dan sanitasi, kebersihan yang baik dapat mencegah penyebaran penyakit dan memberikan pengalaman belanja yang lebih menyenangkan, pengelolaannya dengan cara menyediakan tempat sampah yang memadai, pembersihan rutin, dan pengelolaan limbah yang efektif. *Kedua:* keamanan dan ketertiban, memberikan rasa aman kepada pedagang dan pembeli serta mencegah tindakan kriminal, pengelolaannya dengan cara pengawasan oleh petugas keamanan, penerapan yang memadai, dan sistem pintu keluar masuk yang tertib. *Ketiga:* fasilitas umum, seperti toilet, tempat parkir, dan area istirahat meningkatkan kenyamanan pembeli. *Keempat:* pengelolaan pedagang, pengaturan pedagang untuk mencegah konflik antar pedagang dan memastikan pelayanan yang adil, pengelolaanya dengan cara pendaftaran dan penataan lapak pedagang, serta penerapan aturan pasar yang jelas. *Kelima:* promosi dan pemasaran, untuk membantu menarik lebih banyak pengunjung dan meningkatkan pendapatan pedagang, pengelolaannya dengan cara penggunaan media sosial untuk memperkenalkan pasar. *Keenam:* pengelolaan keuangan, pengelolaan keuangan yang baik memastikan keberlanjutan operasional pasar dan pelayanan yang optimal, pengelolaanya dengan cara pengumpulan retribusi secara transparansi, alokasi anggaran yang efektif, dan pelaporan keuangan yang akuntabel. Dengan pengelolaan yang baik, pasar tradisional dapat berkembang menjadi tempat yang lebih tertib, nyaman, dan menarik bagi pedagang maupun pembeli.

Pasar tradisional sering menghadapi berbagai permasalahan yang dapat mempengaruhi operasional dan kesejahteraan pedagang serta pembeli. Berikut beberapa permasalahan yang sering terjadi:

1. Kebersihan dan Sanitasi
 - a. Kurangnya fasilitas kebersihan seperti tempat sampah yang memadai.
 - b. Pembuangan limbah yang tidak terkelola dengan baik, sehingga menimbulkan bau dan penyebaran penyakit.
2. Keamanan
 - a. Tingkat kejahatan yang tinggi seperti pencurian, perampokan, dan penipuan.
 - b. Kurangnya pengawasan dan petugas keamanan di area pasar.
3. Fasilitas yang Tidak Memadai
 - a. Kondisi infrastruktur yang buruk, seperti atap bocor, lantai rusak, dan fasilitas umum yang tidak terawat.
 - b. Tidak adanya fasilitas yang memadai seperti toilet yang bersih, tempat parkir, dan area istirahat.
4. Pengelolaan yang Buruk
 - a. Kurangnya manajemen pasar yang efektif dan profesional.
 - b. Konflik antar pedagang terkait penempatan lapak dan persaingan usaha.
5. Harga dan Persaingan
 - a. Ketidakstabilan harga barang yang sering berubah-ubah.
 - b. Persaingan yang tidak sehat antara pedagang pasar tradisional dan pasar modern atau supermarket.

6. Keterbatasan Akses Modal

- a. Sulitnya akses terhadap pembiayaan atau modal usaha untuk pedagang kecil.
- b. Kurangnya program dukungan keuangan dari pemerintah atau lembaga keuangan.

7. Kurangnya Promosi dan Pemasaran

- a. Minimnya promosi untuk menarik pengunjung dan meningkatkan penjualan.
- b. Tidak adanya strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan daya tarik pasar.

8. Tata Letak dan Zonasi yang Tidak Teratur

- a. Penataan lapak yang semrawut dan tidak teratur, menyebabkan kesulitan bagi pengunjung untuk mencari barang yang dibutuhkan.
- b. Kurangnya zonassi yang jelas antara jenis-jenis barang dagangan

Sedangkan permasalahan yang dialami pengelola maupun pedagang pasar tradisional Klangenan ialah, pengelola pasar tradisional Klangenan mengalami masalah finansial bagian keuangan karena kurangnya pemasukan dari para pedagang, sedangkan para pedagang mengalami permasalahan kurang ramainya pembeli karena pasar tradisional Klangenan belum dikenal oleh begitu banyak orang. Mengatasi permasalahan ini memerlukan upaya dari berbagai pihak, termasuk pemerintah, pengelola pasar, pedagang, dan

masyarakat. Pengelolaan pasar tradisional yang baik, diharapkan pasar dapat berfungsi dengan optimal dan memberikan manfaat yang maksimal bagi semua pihak terkait. Berdasarkan hasil observasi maka pemagang tertarik untuk magang di pasar tradisional Klangenan padukuhan Lojajar, kalurahan Margorejo, kapanewon Tempel, kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

B. Tujuan Magang

1. Pemagang mampu menginventarisasi permasalahan yang dihadapi pedagang pasar tradisional Klangenan.
2. Pemagang mampu memetakan permasalahan pedagang pasar tradisional Klangenan berdasarkan skala prioritas.
3. Pemagang dan pengelola bersama-sama memberikan masukan kepada pedagang untuk dapat menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh pedagang pasar tradisional Klangenan.

C. Sasaran dan Lokasi Magang

1. Sasaran

Sasaran dalam kegiatan magang ini adalah pedagang pasar tradisional Klangenan

2. Lokasi

Pasar Tradisional Klangenan Kalurahan Margorejo Kapanewon Tempel Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta.

D. Metode

Dalam melaksanakan kegiatan magang, penyusun menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Analisa SWOT pertama kali diperkenalkan oleh Albert S. Humphrey yang mempergunakan teknik ini pada tahun 1960-an ketika ia menginisiasi sebuah proyek penelitian yang dikerjakan di Stanford Research Institute. analisis SWOT adalah teknik yang digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman untuk bisnis atau bahkan proyek tertentu. Meskipun paling banyak digunakan oleh organisasi dari bisnis kecil dan nirlaba hingga perusahaan besar, analisis SWOT juga dapat digunakan untuk tujuan pribadi dan profesional.

1. Strengths (kekuatan)

Kekuatan dalam SWOT mengacu pada inisiatif internal yang berkinerja baik. Ini dapat dibandingkan dengan inisiatif lain atau keunggulan kompetitif eksternal.

2. Weaknesses (Kelemahan)

Kelemahan dalam SWOT mengacu pada inisiatif internal yang berkinerja buruk. Menganalisis kekuatan sebelum kelemahan untuk menciptakan dasar keberhasilan dan kegagalan merupakan ide yang baik.

3. Opportunity (Peluang)

Peluang dalam SWOT adalah hasil dari kekuatan dan kelemahan Anda yang ada, bersama dengan inisiatif eksternal apa pun yang akan menempatkan Anda pada posisi kompetitif yang lebih kuat.

4. *Threats* (Ancaman)

Ancaman dalam SWOT mengacu pada area yang berpotensi menimbulkan masalah. Ancaman berbeda dari kelemahan karena ancaman bersifat eksternal dan umumnya di luar kendali.

Tabel 1. 1 Analisis SWOT

	STRENGTH (S)	WEAKNESSES (W)
ALI	Menentukan faktor-faktor kekuatan yang berasal dari internal kelompok	Menentukan faktor-faktor kelemahan yang berasal dari kelompok internal
ALE		
OPPOERTUNITIES (O)	STRATEGI (SO)	STRATEGI (WO)
Menentukan faktor peluang yang berasal dari eksternal kelompok.	Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada	Mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan peluang untuk mengatasi kelemahan yang ada
THREARTS (T)	STRATEGI (ST)	STRATEGI (WT)
Menentukan faktorancaman yang berasal dari eksternal kelompok.	Mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan kekuatan untuk menghindariancaman	Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindariancaman

Keterangan :

ALI: Analisis Lingkungan Internal

ALE: Analisis Lingkungan Eksternal

Pemangang menggunakan metode Analisa SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*) pada pengelolaan pasar tradisional Klangenan.

S – O : *Strengths* (Kekuatan) – *Opportunities* (Peluang)

W – O : *Weakness* (Kelemahan) – *Opportunities* (Peluang)

S – T : *Strengths* (Kekuatan) – *Threats* (Ancaman)

W – T : *Weakness* (Kelemahan) – *Threats* (Ancaman)

a. S – O : *Strengths* (Kekuatan) – *Opportunities* (Peluang)

Strategi ini menggunakan kekuatan internal pedagang untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar pedagang.

b. W – O: *Weakness* (Kelemahan) – *Opportunities* (Peluang)

Strategi ini di terapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

c. S – T: *Strengths* (Kekuatan) – *Threats* (Ancaman)

Melalui strategi ini pedagang memanfaatkan kekuatan internal pedagang untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal.

d. W – T: *Weakness* (Kelemahan) – *Threats* (Ancaman)

Strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan serta menghindari ancaman.

E. Rangkaian Aktivitas

1. Rangkaian Aktivitas Memuat

a. Bentuk-bentuk Kegiatan

1) Pengenalan Pasar

Sesi pengenalan, tur pasar, dan penjelasan mengenai aturan dan prosedur operasional pasar.

2) Pengelolaan kebersihan

Memantau dan membantu dalam pembersihan pasar, mengelola tempat sampah, dan memastikan fasilitas sanitasi berfungsi dengan baik.

3) Pengelolaan fasilitas umum

memantau kondisi fasilitas umum seperti toilet, tempat parkir, dan area istirahat, serta membantu dalam pemeliharaan fasilitas tersebut.

4) Pemasaran dan promosi

Pemagang membantu mempromosikan barang dagangan pedagang di pasar tradisional Klaengan

b. Tahap-tahap kegiatan

1) Tahap persiapan

a) Observasi

Pemagang melakukan observasi langsung ke pasar tradisional Klangenan

b) Perijinan

pemagang meminta izin kepada pengelola pasar tradisional klangenan untuk melakukan kegiatan magang

c) Wawancara

Pada saat melakukan observasi pemagang juga melakukan wawancara bersama pengelola pasar tradisional Klangenan agar berkenan menerima pemagang untuk melakukan kegiatan magang di tempat tersebut.

2) Tahap pelaksanaan

a. Koordinasi

pemagang melakukan koordinasi untuk menyampaikan tujuan dari kegiatan magang ini yaitu untuk pengelolaan pasar tradisional Klangenan

b. Membuat jadwal kegiatan pelaksanaan magang Bersama pengelola pasar tradisional Klangenan

c. Pendampingan

Pemagang mendampingi pengelolaan pasar tradisional Klangenan untuk mendapatkan informasi mengenai permasalahan dan kebutuhan yang ada di pasar tradisional Klangenan

d) Melakukan FGD untuk menentukan skala prioritas permasalahan yang di hadapi pedagang pasar tradisional Klangenan beserta penyelesaiannya

c. Waktu pelaksanaan, bahan yang diperlukan, siapa yang berperan

1) Waktu pelaksanaan

Observasi dan wawancara dilakukan di bulan Oktober 2024 dan pelaksanaan magang di bulan November - Desember 2024

2) Bahan yang diperlukan

Bahan yang diperlukan pada saat melakukan kegiatan magang yaitu laptop, handphone, bolpoin, buku.

3) Pihak yang berperan

Pihak yang berperan dalam pengelolaan pasar tradisional Klangenan adalah pengelola, pengurus pasar, pedagang dan mahasiswa magang.

2. Strategi Magang

Strategi magang dilakukan melalui:

a. Pendampingan

Pendampingan merupakan kegiatan mendampingi pengelola pasar dalam mengurus dan mengelola pasar tradisional Klangenan

F. Peran Mahasiswa Dalam Kegiatan Magang

1. Pendamping

Pemagang melakukan kegiatan pendampingan dalam pertemuan dan juga mendampingi pedagang dalam kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh pedagang seperti pengambilan setok barang jualan bahkan penjualan barang tersebut. Dengan demikian pemagang dapat memahami permasalahan dan kegiatan yang ada pada pedagang pasar tradisional Klangenan.

G. Hasil Yang Diharapkan

1. Bagi Pemagang

a. Mendapatkan pengalaman serta menambah ilmu dan wawasan baru yang dapat dikembangkan dan dipergunakan di tempat asal pemagang

- b. Mendapatkan pengetahuan nyata tentang pengelolaan pasar dan kegiatan yang dilaksanakan pedagang di pasar tradisional Klangenan.
 - c. Pemagang banyak belajar mengenali diri sendiri termasuk keterampilan, kelebihan, kelemahan dan lebih percaya diri.
2. Bagi Pedagang
- Mendapatkan bantuan tenaga, pikiran, wawasan, dan ilmu dari pemagang selama melaksanakan magang. Sehingga permasalahan yang dialami pedagang dapat diselesaikan.
3. Bagi PT Karya Anak Yogyakarta
- Mendapatkan masukan atau ide baru dari pemagang mengenai pengembangan dan kemajuan pasar tradisional Klangenan ke depannya.

BAB II

DESKRIPSI UMUM LOKASI DAN SASARAN MAGANG

A. Keadaan Geografis

Kalurahan Margorejo terletak di dataran tinggi dengan ketinggian kurang lebih 1.000 meter di atas permukaan laut, banyaknya curah hujan rata-rata 13,6-20,7 mm/tahun. Dan luas wilayah kalurahan merupakan salah satu wilayah terluas dengan luas wilayah mencapai 529 Ha, yang terbagi dalam 14 padukuhan yang ada di wilayah Margorejo.

Tabel 2. 1 Nama Padukuhan di Kalurahan Margorejo

No.	Nama Padukuhan	RW	RT
1	Padukuhan Lojajar	3	4
2	Padukuhan Tegalrejo	3	4
3	Padukuhan Ngabean	3	4
4	Padukuhan Nglebeng	3	4
5	Padukuhan Ngamboh	3	5
6	Padukuhan Kadiluwih	3	8
7	Padukuhan Kadisono	3	4
8	Padukuhan Mangkudranan	3	4
9	Padukuhan Surowangsan	3	5
10	Padukuhan Cungkuk	5	12
11	Padukuhan Kemiri	3	7
12	Padukuhan Ngebong	3	5
13	Padukuhan Tegal Domban	3	7
14	Padukuhan Jlegongan	3	8
	JUMLAH	44	81

Sumber Data: website Kalurahan Margorejo 2025

Pada Tabel 2.1 dapat diketahui bahwa, sebagian besar padukuhan memiliki 3 RW, yang mencerminkan struktur administratif yang seragam. Namun, perbedaan jumlah RT per padukuhan cukup signifikan, dengan beberapa padukuhan memiliki lebih banyak RT, menunjukkan variasi dalam kepadatan penduduk, tingkat pembangunan, atau luas area.

1. Batas wilayah

Batas-batas wilayah Kalurahan Margorejo sebagai berikut:

Sebelah Utara	: Kalurahan Merdikorejo, Kapanewon Tempel
Sebelah Timur	: Kalurahan Caturharjo, Kapanewon Sleman
Sebelah Selatan	: Kalurahan Mororejo, Kapanewon Tempel
Sebelah Barat	: Kalurahan Lumbungrejo, Kapanewon Tempel

2. Orbitasi

Orbitasi adalah gambaran umum tentang jarak antara pusat pemerintah ke pusat-pusat pelayanan publik seperti pusat pemerintahan Desa, pusat pemerintahan Kecamatan, pusat pemerintahan Kabupaten/Kota, pusat Pemerintahan Provinsi.

- a. Jarak dari Pusat Pemerintah Kecamatan ke Kalurahan Margorejo: 2 Km
- b. Jarak dari Pusat Ibukota Kabupaten ke Kalurahan Margorejo: 6,9 Km
- c. Jarak dari Pusat Ibukota Provinsi ke Kalurahan Margorejo: 17,7 km

3. Penggunaan Lahan

Kalurahan Margorejo Kapanewon Tempel Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta. Memiliki luas wilayah 529 Ha yang

penggunaan lahananya dimanfaatkan sebagai pertanian, pembangunan *rest area*.

Tabel 2. 2 Penggunaan Lahan

No.	Pemanfaatan lahan	Luas (Ha)
1	Pertanian	35 hektar
2	Rest area	1000 hektar

Sumber data: website kalurahan Margorejo 2025

Pada tabel 2.2 dapat diketahui bahwa dengan strategi pengelolaan lahan yang tepat, yaitu lahan pertanian dan *rest area* dapat saling mendukung dan memberikan manfaat dalam pengembangan ekonomi Kalurahan Margorejo. Pemerintah Kalurahan Margorejo membangun *rest area* yang berada di perbatasan antara Kalurahan Margorejo dan Kalurahan Turi.

B. Keadaan Demografis

Penyebaran penduduk di Kalurahan Margorejo Kapanewon Tempel Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta. Memiliki jumlah penduduk sebesar 13.009 orang dengan kepadatan penduduk mencapai 572 per km².

Rumus menghitung kepadatan penduduk:

Kepadatan penduduk = jumlah penduduk di bagi dengan luas wilayah.

Konversi luas wilayah dari hektar ke kilometer persegi:

$$1 \text{ hektar} = 0,01 \text{ kilometer persegi}$$

$$\text{Luas wilayah} = 529 \text{ hektar}$$

$$\text{Luas wilayah dalam kilometer persegi} = 529 \text{ hektar} \times 0,01 \text{ km}^2/\text{hektar} = 5,29 \text{ km}^2$$

Jadi luas wilayah dalam kilometer persegi = 5,29 km²

Diketahui:

Jumlah Penduduk Kalurahan Margorejo = 13.009 Orang

Luas Wilayah = 529 Hektar
= 5,29 Km²

Ditanya:

Kepadatan Penduduk =...?

Dijawab:

KP = $\frac{\text{Jumlah Penduduk} = 13.009 \text{ orang}}{\text{Luas Wilayah} = 5,29 \text{ km}^2}$

$$\text{KP} = \frac{13.009}{5,29} = 2.463,25$$

Jadi, Kepadatan penduduk kalurahan Margorejo = 2.463,25 orang/km²

1. Penduduk Menurut Jenis Kelamin

Tabel 2. 3 umlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin Kalurahan Margorejo

No	Padukuhan	RW	RT	Jumlah KK	Laki-Laki	perempuan	Jumlah	(%)
1	TEGALREJO	3	4	166	221	199	420	3,23
2	TEGAL DOMBAN	3	7	451	640	657	1297	9,97
3	SUROWANGSA	3	5	318	432	414	846	6,50
4	NGLEBENG	3	4	236	302	306	608	4,67
5	NGEBONG	3	5	357	516	447	963	7,40
6	NGAMBOH	3	5	237	288	282	570	4,38
7	NGABEAN	3	4	216	281	261	542	4,17
8	MANGKUDRANAN	3	4	294	417	458	875	6,73
9	LOAJAR	3	4	273	348	352	700	5,38
10	KEMIRI	3	7	399	444	501	945	7,26
11	KADISONO	3	4	276	351	331	682	5,24
12	KADILUWIH	3	8	512	615	595	1210	9,30
13	JLEGONGAN	3	8	459	609	594	1203	9,25
14	CUNGKUK	5	12	832	1098	1050	2148	16,51
	TOTAL	44	81	5.026	6.562	6.447	13.009	100,00

Sumber Data: website Kalurahan Margorejo 2025

Pada tabel 2.3 dapat diketahui bahwa penduduk di Kalurahan Margorejo dengan jenis kelamin laki-laki lebih banyak dibandingkan dengan penduduk dengan jenis kelamin perempuan perbedaan jumlah antara laki-laki dan perempuan bisa menunjukkan adanya *tren migrasi* atau faktor sosial budaya yang mempengaruhi komposisi demografi.

2. Penduduk berdasarkan Tingkat Pendidikan

Pada umumnya Sebagian besar penduduk Kalurahan Margorejo mengenyam Pendidikan SLTA dan Perguruan Tinggi. Hal ini dapat dilihat dari jumlah penduduk dengan status pelajar/mahasiswa di Kalurahan Margorejo.

Tabel 2. 4 Data Tingkat Pendidikan Masyarakat kalurahan Margorejo

No	Pendidikan	Jumlah	(%)
1	Tidak sekolah	5.818 orang	73,85
2	Sekolah Dasar/sederajat	849 orang	10,78
3	SLTP/sederajat	439 orang	5,57
4	SLTA/sederajat	432 orang	5,48
5	Sedang S1/sederajat	340 orang	4,32
	Total	7.878	100,00

Sumber Data: website Kalurahan Margorejo 2025

Berdasarkan tabel 2.4 dapat diketahui bahwa jumlah penduduk yang tidak sedang sekolah lebih banyak dengan jumlah 5.818 orang, tidak sedang sekolah lebih banyak karena ada yang sudah menyelesaikan sekolah, berhenti sekolah dan jedah atau cuti.

3. Penduduk berdasarkan Pekerjaan/Mata Pencarian

Tabel 2. 5 Jumlah Penduduk Berdasarkan Pekerjaan/Mata Pencarian

No	Pekerjaan	Jumlah	(%)
1	Wiraswasta/pedagang	645	10,60
2	Buruh harian lepas	865	14,22
3	Petani Perkebunan	661	10,86
4	Dosen	27	0,44
5	Dokter	16	0,26
6	Karyawan swasta	1.978	32,51
7	Mengurus rumah tangga	1.893	31,11
	Total	6085	100,00

Sumber data: website Kalurahan Margorejo 2025

Berdasarkan tabel 2.5 dapat diketahui bahwa sebagian besar penduduk Kalurahan Margorejo bermata pencarian sebagai karyawan perusahaan swasta, sebagian lainnya bekerja sebagai wiraswasta/pedagang, petani, buruh harian lepas, dosen, dokter dan mengurus rumah tangga.

4. Penduduk berdasarkan Agama

Tabel 2. 6 Jumlah Penduduk Berdasarkan Agama

No	Agama	Jumlah	(%)
1	Islam	12.182	96,00
2	Kristen protestan	112	0,88
3	Katolik	373	2,94
4	Konghucu	16	0,13
5	Hindu	6	0,05
	Total	12.689	100,00

Sumber Data: website Kalurahan Margorejo 2025

Berdasarkan tabel 2.6 dapat diketahui bahwa penduduk di Kalurahan Margorejo mayoritas penduduknya beragama Islam, namun ada juga beberapa yang beragama Hindu, Konghucu, Katholik dan Protestan namun tidak begitu banyak. Hal ini disebabkan karena faktor budaya dan tradisi, masyarakat jawa terkhususnya di Kalurahan Margorejo memiliki budaya dan tradisi yang kuat yang sering kali terkait erat dengan agama islam sehingga lebih banyak yang beragama islam. Inilah salah satu alasan mengapa di Kalurahan Margorejo mayoritas agamanya beragama Islam.

5. Penduduk berdasarkan Usia

Tabel 2. 7 Penduduk Menurut Kelompok Usia

No	Usia	Jumlah	(%)
1	0-15 tahun	157	1,49
2	15-65 tahun	2.291	21,69
3	65 tahun ke atas	8.114	76,82
	Total	10.562	100,00

Sumber data: website kalurahan margorejo 2025

Berdasarkan tabel 2.7 dapat diketahui bahwa jumlah penduduk berusia 15-65 tahun lebih banyak jika dibandingkan dengan usia 0-15 tahun, Kalurahan Margorejo pertumbuhan jumlah penduduk berusia produktif lebih banyak dari pada jumlah penduduk berusia belum produktif dan tidak produktif. Penduduk dengan usia produktif adalah 15-65 tahun, usia belum produktif 0-15 tahun dan usia tidak produktif adalah 65 tahun ke atas atau lansia.

6. Sarana dan Prasarana

a. Sarana dan prasarana transportasi umum

- Sarana trasportasi umum: Bus (1 buah)
- Prasarana transportasi umum: jalan aspal

Pada umumnya masyarakat Kalurahan Margorejo sudah memiliki kendaraan pribadi seperti sepeda onthel, sepeda motor, dan mobil.

b. Sarana dan prasarana komunikasi dan informasi

- Sarana komunikasi: telepon seluler
- Prasarana komunikasi: menara atau tower penyangga jaringan (3 buah)
- Sarana informasi: website kalurahan Margorejo
- Prasarana informasi: jaringan Menara atau *tower* (3 buah)

Masyarakat Kalurahan Margorejo pada umumnya sudah memiliki alat komunikasi dan informasi seperti handphone, dan Televisi.

c. Sarana dan Prasarana Kesehatan

a) Pos Kesehatan kalurahan (poskeskal)

- Sarana kesehatan yaitu: ketersediaan obat, timbangan, makanan bergizi untuk ibu hamil untuk pencegahan stunting dan edukasi kepada remaja.
- Prasarana Kesehatan yaitu: ruangan poskeskal (1 buah) bertempat di Kantor Kalurahan Margorejo

Kalurahan Margorejo bekerja sama dengan puskesmas Tempel 1 dalam pelaksanaan program puskeskal untuk memberikan edukasi dan pelayanan Kesehatan kepada balita, ibu hamil dan remaja.

d. Sarana dan Prasarana Pendidikan

Sarana Pendidikan yaitu kursi, meja, papan tulis, dan spidol/kapur.

Tabel 2. 8 Prasarana Pendidikan

No.	Prasarana	Jumlah
1	TK	4
2	SD	10
3	MI	2
4	SMP	3
5	MTS	3
6	SMK	2

Sumber data: Website Dinas Pendidikan Kabupaten Sleman 2024

Berdasarkan tabel 2.8 dapat diketahui bahwa sarana dan prasarana pendidikan Kalurahan Margorejo mulai dari tingkat sederajat sampai dengan tingkat menengah sudah tersedia.

7. Prasarana Ekonomi

Tabel 2. 9 Prasarana Ekonomi

No.	Prasarana	Jumlah
1	Pasar tradisional	2
2	Warung makan	350
3	Toko	192
4	Koperasi simpan pinjam	1
5	Koperasi unit kalurahan	1
6	Rest area	1

Sumber Data: Monografi Kalurahan Margorejo

Pada tabel 2.9 dapat diketahui bahwa prasarana perekonomian masyarakat cukup memadai. Prasarana yang ada tersebut dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dan membantu masyarakat meningkatkan pendapatan.

8. Prasarana Agama

Tabel 2. 10 Prasarana Agama

No.	Prasarana	Jumlah
1	Masjid	5
2	Mushola	3
3	Gereja kristen protestan	1
4	Gereja katolik	1
5	Pura	1
6	Kelentong	1

Sumber data: Website Kalurahan Margorejo 2025

Pada tabel 2.10 dapat diketahui bahwa Secara keseluruhan, prasarana agama di Kalurahan Margorejo berjalan cukup baik dan berfungsi sebagai pusat kegiatan keagamaan yang penting bagi masyarakat setempat. Dengan terus meningkatnya partisipasi dan kerjasama antarumat beragama, Margorejo dapat menjadi contoh keharmonisan beragama yang baik.

C. Sasaran Magang

Sasaran magang yaitu pasar Klangenan yang merupakan pasar tradisional berlokasi di Jalan Tempel-Turi Kalurahan Margorejo Kapanewon Tempel Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta. Pasar tradisional Klangenan berdiri pada tahun 2022. Sebagian besar menjual barang-barang layak pakai seperti pakaian, alat elektronik dan lain-lain yang merupakan

kebutuhan pokok masyarakat serta berjualan kuliner (makanan). Pasar tradisional Klangenan memiliki 100 orang pedagang yang barang jualannya bermacam-macam seperti, angkringan, kambing, pakaian layak pakai, alat elektronik dan beberapa alat-alat kebutuhan pertanian seperti sebit, cangkul, dan lain-lain. Pasar tradisional Klangena memiliki beberapa pengurus yang terdiri dari pengelola, keamanan, dan pemungut iuran yang bernilai 2000 rupiah per 1 pedagang di setiap hari pasaran. Hari Pasaran pasar tradisional Klangenan adalah setiap hari Legi, Pahing, Pon, Wage, Kliwon yang merupakan hari di mana para pembeli dan penjualnya sangat ramai. Pasar tradisional Klangenan beroperasi setiap hari mulai dari jam 09:00-21:00 WIB. Pasar tradisional Klangenan ramai di setiap hari pon dan kliwon karena merupakan hari yang penjual kambing dan penjual burung ramai, buka mulai jam 07:00-11:00 WIB. Pasar tradisional Klangenan memiliki pengelola dan pengurus namun tidak memiliki struktur organisas secara bagan. Pasar Tradisional memiliki fasilitas yang baik seperti ketersediaan air, toilet, mushola, lahan pasrkir yang luas dan tempat barang dagangan yang luas.

BAB III

PELAKSANAAN KEGIATAN MAGANG

A. Proses dan Tahap Pelaksanaan Kegiatan Magang

Pada bab III ini pemagang menguraikan mengenai proses pelaksanaan serta tahap-tahap dalam kegiatan magang. Adapun yang menjadi sasaran pemagang dalam pelaksanaan magang ini adalah pedagang pasar tradisional Klangenan yang berada di Kalurahan Margorejo Kapanewon Tempel Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta. Adapun tahapan-tahapan yang pemagang lakukan sebelum melakukan magang di pasar tradisional Klangenan yaitu: tahap persiapan magang yang di mana pemagang melakukan observasi dan wawancara untuk memastikan lokasi dan kegiatan yang lakukan oleh pedagang pasar tradisional Klangenan, pemagang melakukan perizinan dengan memberikan surat izin kepada pengelola pasar tradisional Klangenan yaitu Bapak Tomon Haryo Wirosobo. Pemagang juga melakukan wawancara kepada pengelola pasar tradisional Klangenan mengenai potensi dan permasalahan yang ada di pasar tradisional Klangenan.

Tahap proses pelaksanaan magang, diawali dengan pemagang berkoordinasi dengan pengelola pasar tradisional Klangenan untuk melakukan magang di pasar tradisional Klangenan. Analisis yang digunakan pemagang untuk memetakan suatu permasalahan serta mencari solusi untuk mengatasi masalah yang di hadapi pedagang pasar tradisional Klangenan yaitu menggunakan analisis SWOT. Pemagang melakukan kegiatan magang dengan

mengikuti rangkaian kegiatan yang dilakukan oleh pedagang pasar tradisional Klangenan.

Adapun tujuan pemagang dalam melakukan kegiatan magang di pasar tradisional Klangenan adalah untuk meningkatkan kemampuan, serta berkesempatan untuk menerapkan ilmu yang diperoleh dari kampus STPMD “APMD” terkhususnya Program Studi Pembangunan Masyarakat Desa.

1. Persiapan Magang

Tahap persiapan magang merupakan proses awal yang dilakukan oleh pemagang sebelum kegiatan magang dilaksanakan, berikut merupakan tahapantahapan dalam persiapan magang.

a. Observasi dan Wawancara

Pemagang melakukan observasi bersama pengelola pasar tradisional Klangenan dan pedagang pasar tradisional Klangenan untuk melihat situasi dan kondisi tempat kegiatan magang. Pada saat melakukan observasi pemagang juga melakukan wawancara kepada pengelola pasar tradisional Klangenan untuk menggali potensi dan masalah yang ada di pasar Tradisional Klangenan. Pemagang menemui bapak Tomon Haryo Wirosobo sebagai pengelola untuk tanggapan bersedia menerima pemagang dalam melakukan pendampingan terhadap pedagang pasar Tradisional Klangenan. Kegiatan ini dilaksanakan pada:

Hari/tanggal : Kamis 17-Oktober-2024

Pukul : 10:00-16:00 WIB

Pada kesempatan ini pemagang menyampaikan maksud dan tujuan pemagang untuk mengetahui lebih dalam mengenai pasar tradisional Klangenan antara lain pengelolaan dan kegiatan yang dapat dilakukan oleh pengelola dan pedagang agar mempermudah pemagang memperoleh informasi dan data dari para pedagang pedagang serta menjalankan masa magang. Berdasarkan hasil wawancara bersama bapak Tomon Haryo Wirosobo selaku pengelola pasar, pemagang menemukan permasalahan dari pengelola yaitu masalah finansial, sedangkan dari pedagang yaitu kurang ramainya pembeli sehingga barang dagangan mereka menumpuk, dan juga kurangnya promosi yang dilakukan oleh pengelola.

Dari permasalahan tersebut tersebut pemagang tertarik untuk melaksanakan magang tersebut dengan judul “Pengelolaan Pasar Tradisional Klangenan”.

b. Perizinan Magang

Sebelum melakukan kegiatan magang di pasar Klangenan dan setelah proposal magang disetujui oleh dosen pembimbing kemudian pemagang terlebih dahulu mengurus surat perizinan. Setelah surat izin kegiatan magang diterbitkan oleh pihak kampus ‘STPMD APMD’ secara resmi, surat tersebut diberikan kepada pengelola pasar tradisional Klangenan Surat izin berisi pemberitahuan bahwa akan dilaksanakan kegiatan magang di pasar tradisional Klangenan. Perizinan dilakukan

dengan tujuan untuk mempermudah dan mempercepat selama kegiatan magang. Perizinan dilakukan pada:

Hari/tanggal : Kamis 28-Oktober-2024

Pukul : 09:00-14:00 WIB

Pemagang menemui Bapak Tomon Haryo Wirosobo untuk memberikan surat tugas selaku pengelola pasar Klangenan. Pemagang menyampaikan maksud dan tujuan pemagang ke rumah pengelola pasar tersebut, dan menjelaskan kegiatan magang berupa pendampingan pada kegiatan pedagang. Pendampingan yang dimaksud adalah ikut serta dalam melaksanakan berbagai kegiatan yang ada di pasar tradisional Klangenan. Pengelola pasar memberikan respon yang sangat positif dan memberikan izin kepada pemagang untuk melaksanakan kegiatan magang dan berharap dengan adanya pendampingan pemagang dapat membantu melancarkan kegiatan pedagang.

c. Hasil Wawancara

Wawancara merupakan percakapan antara dua orang atau lebih dan berlangsung antara narasumber dan pewawancara. Tujuan dari wawancara adalah untuk mendapatkan informasi dimana sang pewawancara mengajukan pertanyaan untuk dijawab oleh narasumber. Dalam hal ini yang diwawancarai oleh pemagang adalah pengelola pasar dan pedagang pasar tradisional Klangenan, untuk memperoleh data bagaimana peran pasar tersebut dalam meningkatkan perekonomian

pedagang pasar tradisional Klangenan dan kegiatan pedagang pasar tradisional Klangenan.

1) Bapak Tomon Haryo Wirosobo

Wawancara dilakukan oleh pemaganag bersama Bapak Tomon Haryo Wirosobo selaku pengelola pasar tradisional Klangenan pada:

Hari/tanggal : Selasa 05-November- 2024

Pukul : 09:00-15:00 WIB

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengelola pasar tersebut beliau menjelaskan bahwa pasar tradisional Klangenan sangat berperan dalam pengembangan ekonomi para pedagang, karena pasar tersebut dibuka setiap hari mulai dari pagi jam 09:00 WIB sampai malam jam 21:00 WIB. Pasar tradisional Klangenan belum begitu ramai dikunjungi pembeli karena baru dibuka pada tahun 2022 kurang lebih baru berdiri 2 tahun, sehingga banyak calon-calon pembeli yang belum mengetahui keberadaan pasar tersebut. Namun Bapak Tomon mengatakan bahwa pasar tradisional di masa mendatang akan lebih baik dari sekarang karena pengelola akan melakukan promosi agar pasar tradisional Klangenan bisa lebih dikenal lagi oleh banyak orang.

2) Ibu Anjelya

Pemagang melakukan wawancara kepada Ibu Anjelya sebagai pedagang pakaian dan perabotan rumah tangga pasar tradisional Klangenan, pada:

Hari/tanggal : Rabu 04-Desember-2024

Pukul : 12:00 – 16:00 WIB

Berdasarkan hasil wawancara Ibu Anjelya menjelaskan bahwa pasar tradisional Klangenan merupakan pasar yang berfasilitas sangat memadai mulai dari, toilet, mushola, tempat parkir yang luas, los/tempat barang dagangan yang luas, dan lain sebagainya. Ibu Anjelya juga mengatakan bahwa pengelolaan pasar masih belum baik karena promosi dari pengelola dan pengurus pasar masih kurang sehingga pembelinya tidak ramai.

3) Ibu Nuranggreni

Pemagang juga melakukan wawancara dengan Ibu Nuranggreni sebagai pedagang kuliner di pasar tradisional Klangenan, pada:

Hari/tanggal : Sabtu 07-Desember-2024

Pukul : 10:00-14:00 WIB

Berdasarkan hasil wawancara Ibu Nuranggreni menjelaskan bahwa untuk perdagangan bagian kuliner sudah sangat baik karena penghasilan yang diperoleh dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari apalagi pembeli di bagian kuliner selalu ada setiap hari. Beliau juga mengatakan bahwa pasar tradisional Klangena pengelolaannya masih kurang di bagian promosi pasar tersebut sehingga para pembeli belum banyak yang dating.

4) Bapak Bayu

Pemagang melakukan wawancara dengan Bapak Bayu sebagai pedagang baju dan sepatu, pada:

Hari tanggal : Sabtu 07-Desember-2024

Pukul : 13:00-17:00 WIB

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Bayu menjelaskan bahwa untuk pasar tradisional merupakan pasar yang bisa mengembangkan ekonomi pedagang karena beroperasi setiap hari namun pasar ini masih kurang pengelolaanya sehingga pembeli belum terlalu ramai, lokasi pasar ini sangat strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat dan fasilitasnya juga sudah memadai antara lain, ketersediaan air, mushola, toilet, tempat parkir, los/tempat barang dagangan yang luas, dan tempat pembuangan sampah.

5) Bapak Suryadi

Pemagang melakukan wawancara dengan pak Suryadi sebagai pedagang Kambing, pada:

Hari/tanggal : Sabtu 11 Januari 2025

Pukul : 08:00-12:00 WIB

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suryadi sebagai pedagang kambing beliau menjelaskan bahwa pasar tradisional Klangenan untuk fasilitas sangat memadai. Pasar kambing di pasar tradisional Klangenan dibuka setiap Pon dan Kliwon, dan kambing yang dijual merupakan peliharaan pedagang sendiri. Setiap pedagang membawa 4-5 ekor kambing untuk dijual namun karena pembeli juga masih kurang kadang yang laku 2-3 ekor, walaupun

demikian Bapak Suryadi mengatakan bahwa hasil penjualan kambing sudah sangat membantu perekonomian keluarganya.

6) Ibu MuJilah

Pemagang melakukan wawancara dengan Ibu Mujilah sebagai pedagang pakaian, pada:

Hari/tanggal : Sabtu 11 Januari 2025

Pukul : 12:00-16:00 WIB

Berdasarkan hasil wawancara Ibu Mujilah menjelaskan bahwa keberadaan pasar tradisional Klangenan sangat membantu perekonomian pedagang yang walaupun pasar masih kurang ramai namun tetap memperoleh penghasilan dari berjualan pakaian karena rezeki setiap pedagang berbeda-beda.

7) Bapak Aryadi

Pemagang melakukan wawancara dengan Bapak Aryadi sebagai pedagang elektronik dan jasa servis elektronik, pada:

Hari/tanggal : Senin 30 Desember 2024

Pukul : 13:00-17:00 WIB

Pada saat wawancara dengan Bapak Aryadi menjelaskan bahwa barang dagangan yang di jual tidak terlalu laku karena pembeli di pasar tradisional Klangenan kurang ramai, namun Bapak Aryadi membuka jasa panggilan untuk memprbaiki barang elektronik. Dengan cara ini beliau dapat mencukupi kebutuhan ekonomi keluarga.

8) Bapak Narno

Pemagang melakukan waancara dengan Bapak Narno sebagai pedagang angkringan, pada:

Hari/tanggal : Sabtu 04 Januari 2025

Pukul : 10:00-14:00 WIB

Berdasarkan wawancara Bapak Narno menjelaskan bahwa penjualan angkringan di pasar tradisional Klangenan sangat baik karena pembeli merupakan para pedagang pasar jadi setiap hari pasti ada pemasukan dan bisa dapat mengembangkan ekonomi. Untuk pengelolaan pasar juga masih kurang di bagian promosi sehingga pembeli masih sedikit.

Dalam penentuan narasumber pemagang menggunakan *Random Sampling* kserena populasi pedagang bersifat homogen. Jumlah pedagang pasar tradisional Klangenan ada 100 orang namun pemagang memilih 7 orang pedagang, karena berdasarkan waktu berdagang mereka yang sama, mulai dari awal berdirinya pasar sampai saat ini masih sama-sama aktif

d. Focus Group Discussion (FGD)

Focus Group Discussion (FGD) merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan oleh pemagang bersama pengelola dan pedagang pasar tradisional Klangenan sebanyak seratus orang untuk menggali potensi dan menginventarisasi permasalahan yang ada serta mencari solusi dalam mengatasi permasalahan yang terjadi.

Hari/tanggal : Jumat 27-Desember-2024

Pukul : 10:00-15:00 WIB

Adapun susunan acara kegiatan FGD yaitu:

- 1) Pembukaan
- 2) Sambutan
- 3) Perkenalan
- 4) Pelaksanaan FGD
- 5) Penutup

Pada kegiatan FGD diawali dengan pembukaan acara yang dipimpin oleh pemagang. Pemagang memperkenalkan diri dan menyampaikan secara langsung maksud dan tujuan pemagang melakukan FGD tersebut, kemudian sambutan dari pengelola pasar tradisional Klangenan. Pengelola pasar tradisional Klangenan mengucapkan terima kasih kepada pemagang karena selama ini belum ada yang melakukan magang di pasar tradisional Klangenan tersebut.

Dalam kegiatan FGD ini pemagang dan peserta FGD berdiskusi bersama agar kegiatan perdagangan dapat berjalan dengan semestinya.

Adapun hasil dari FGD yang dilakukan dapat diketahui:

- 1) Kekuatan (*strength*)

Kekuatan yang ada di pasar tradisional Klangenan yakni:

- a) Tersedianya air untuk memenuhi kebutuhan pedagang
- b) Lahan yang luas
- c) Fasilitas pasar yang memadai

- d) Tempat yang strategis
 - e) Waktu operasional pasar yang setiap hari
- 2) Kelemahan (*weaknesses*)
- a) Tidak adanya pelatihan keterampilan tentang kewirausahaan bagi para pedagang
 - b) Keterbatasan teknologi, pasar tradisional Klangenan sudah memiliki website namun kurang lengkap.
 - c) Promosi yang masih kurang, pengelola dan pedagang pasar tradisional Klangenan kurang berpartisipasi dalam promosi dan pemasaran yang efektif untuk menarik lebih banyak pembeli.
 - d) Tempat pembuangan sampah yang belum memadai.
- 3) Peluang (*opportunity*)
- a. Terdapat dukungan pemerintah Kalurahan Margorejo
 - b. Penambahan macam barang dagangan baru untuk menarik lebih banyak pembeli.
- 4) Ancaman (*threat*)
- Terdapat persaingan dengan pasar lain yang sejenis yang dapat menarik baik pembeli maupun pedagang untuk berbelanja dan berjualan di pasar lain tersebut.
- Untuk memetahkan permasalahan yang ada pada pedagang pasar tradisional Klangenan dapat dilihat dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, sehingga dapat dianalisis untuk memecahkan permasalahan yang ada dengan menggunakan metode Analisis SWOT.

Tabel 3. 1 Matriks Analisis SWOT

	STRENGTH (S)	WEAKNESSES (W)
ALI	<ul style="list-style-type: none"> a. Tersedianya air yang dapat memenuhi kebutuhan pedagang b. Lahan yang luas c. Fasilitas pasar yang memadai d. Tempat pasar yang strategis e. Waktu operasional pasar setiap hari 	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak adanya pelatihan keterampilan tentang kewirausahaan bagi para pedagang b. Keterbatasan teknologi, pasar tradisional Klangenan sudah memiliki website namun kurang lengkap c. Promosi yang masih kurang, pengelola dan pedagang pasar tradisional Klangenan kurang berpartisipasi dalam promosi dan pemasaran yang efektif untuk menarik lebih banyak pembeli
ALE		
OPPOERTUNITIES (O)	STRATEGI (SO)	STRATEGI (WO)
	<ul style="list-style-type: none"> a. Terdapat dukungan atau kerja sama dengan pemerintah Kalurahan Margorejo b. Penambahan macam barang dagangan baru yang beragam atau berbeda dengan barang dagangan yang sudah ada di pasar 	<ul style="list-style-type: none"> a. Mengajukan program yang di dukung oleh pemerintah untuk pemberdayaan ekonomi lokal, seperti pelatihan keterampilan bagi pedagang, akses permodalan serta bantuan teknis. b. Membuat suatu platform toko
		<ul style="list-style-type: none"> a. Menggunakan dukungan pemerintah untuk menjalankan kampanye promosi dan pemasaran digital yang efektif untuk menarik lebih banyak pelanggan b. Membuat zona atau area khusus di pasar tradisional Klangenan yang menampilkan

tradisional Klangenan untuk menarik lebih banyak pelanggan	online yang terintegrasi dengan pasar untuk menjual barang secara online serta menyediakan layanan pengiriman.	produk baru atau kategori produk tertentu, seperti zona produk organik, makanan internasional, atau zona kerajinan tangan.
THREARTS (T)	STRATEGI (ST)	STRATEGI (WT)
a. Adanya persaingan dengan pasar lain yang dapat menarik lebih banyak pelanggan dan pedagang b. Pedagang pasar tradisional Klangenan lebih tertarik dengan pasar lain karena lebih ramai pembeli.	a. Bekerja sama dengan komunitas lokal untuk mengadakan kegiatan Bersama yang dapat menarik banyak pengunjung, seperti pasar tani dan pameran kerajinan.	a. Bekerja sama dengan pemerintah, lembaga pendidikan, dan organisasi nirlaba untuk menyelenggarakan pelatihan kewirausahaan bagi pedagang. b. Menyusun jadwal pelatihan yang mencakup topik seperti manajemen keuangan, pemasaran, inovasi produk, dan pelayanan pelanggan.

Keterangan :

Ali: analisis lingkungan internal

Ale: analisis lingkungan eksternal

Dari hasil identifikasi dan potensi dari Teknik analisis SWOT, maka strategi dalam mengatasi permaslahan dapat dilakukan dengan menganalisis tabel SWOT seperti tabel di atas. Setelah diketahui unsur-unsur kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang terdapat pada pedagang pasar

tradisional Klangenan kalurahan Margorejo Kapanewon Tempel Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Strategi yang diterapkan sebagai berikut:

- a. Strategi SO (memanfaatkan kekuatan untuk menghadapi peluang)
 - 1) Mengajukan program yang didukung oleh pemerintah untuk pemberdayaan ekonomi lokal, seperti pelatihan keterampilan bagi pedagang, akses permodalan serta bantuan teknis.

Tujuan dari strategi ini adalah untuk mendapatkan bantuan finansial dan pelatihan keterampilan serta bantuan teknis dari pemerintah yang bekerja sama dengan pasar tradisional Klangenan.

- 2) Membuat suatu platform toko *online* yang terintegrasi dengan pasar untuk menjual barang secara online serta menyediakan layanan pengiriman.

Tujuan dari strategi ini adalah untuk mempermudah pedagang dalam melancarkan perdagangan dan mempercepat terkenalnya dagangan mereka.

- b. Strategi WO (memanfaatkan kelemahan untuk menghadapi)
 - 1) Menggunakan dukungan pemerintah untuk menjalankan kampanye promosi dan pemasaran digital yang efektif untuk menarik lebih banyak pelanggan.
- Tujuan dari strategi ini adalah untuk memperkenalkan pasar kepada masyarakat umum melalui kampanye promosi yang dilakukan

oleh pemerintah yang bekerja sama dengan pasar tradisional Klangenan.

- 2) Membuat zona atau area khusus di pasar tradisional Klangenan yang menampilkan produk baru atau kategori produk tertentu, seperti zona produk organik, makanan internasional, atau zona kerajinan tangan.

Tujuan dari strategi ini adalah untuk mempermudah pelanggan dalam memilih barang dagangan yang ada di pasar tradisional Klangenan.

c. Strategi ST (memanfaatkan kekuatan untuk menghindari ancaman)

Bekerja sama dengan komunitas lokal untuk mengadakan kegiatan Bersama yang dapat menarik banyak pengunjung, seperti pasar tani dan pameran kerajinan.

Tujuan dari strategi ini adalah untuk memperkenalkan hasil produksi baru pedagang terhadap masyarakat yang ikut dalam pameran kerajinan tersebut.

d. Strategi WT (meminimalisir kelemahan untuk menghindari ancaman)

- 1) Bekerja sama dengan pemerintah, lembaga pendidikan, dan organisasi nirlaba untuk menyelenggarakan pelatihan kewirausahaan bagi pedagang.

Tujuan dari strategi ini adalah untuk menambah skil atau keterampilan pedagang dalam membuat suatu produk baru yang

dijadikan sebagai barang dagangan baru dan lebih menarik bagi pelanggan.

- 2) Menyusun jadwal pelatihan yang mencakup topik seperti manajemen keuangan, pemasaran, inovasi produk, dan pelayanan pelanggan.

Tujuan dari strategi ini adalah untuk pedagang lebih efektif dalam menjalankan kegiatan perdagangan dan pemanfaatan keuangan yang merupakan penghasilan dari hasil dagangan.

2. Pelaksanaan magang

a. Pengambilan stok barang dagangan

Pemagang mengikuti kegiatan para pedagang yaitu pengambilan persediaan barang dagangan dari pasar Pingit untuk dibawa ke pasar tradisional Klangenan untuk diperdagangkan lagi.

Tujuan pemagang mengikuti pedagang dalam pengambilan persediaan barang dagangan adalah untuk mengetahui secara langsung harga jumlah serta jenis barang yang diambil oleh pedagang pasar tradisional Klangenan. Pengambilan persediaan barang dagangan ini dilakukan pada:

Hari/tanggal : Minggu, 05 Januari 2025

Pukul : 10:00 – 16:00 WIB

Tempat : Pasar Pingit

Peran pemagang dalam pengambilan persediaan barang dagangan adalah pendamping, yaitu mendampingi pedagang dalam pemilihan

barang, penentuan harga serta pengangkutan barang dagangan dari pasar pingit ke pasar tradisional Klangenan.

b. Kerja Bakti

Pemagang mengikuti kerja bakti bersama pedagang dan pengurus pasar tradisional Klangenan untuk membersihkan pasar mulai dari halaman depan, ruang los atau tempat barang dagangan, toilet dan mushola, dan halaman belakang pasar tradisional Klangenan.

Kegiatan ini dilakukan pada:

Hari/tanggal : Sabtu, 14 Desember 2024

Pukul : 10:00 - 16:00 WIB

Tempat : Pasar tradisional Klangenan

c. Pembakaran Sampah

Pemagang melakukan pembakaran sampah yang telah dikumpulkan melalui kerja bakti dan menunggu beberapa hari baru pemagang membakar sampah yang telah dikumpulkan. Pembakaran sampah dilakukan pada:

Hari/tanggal : Rabu, 18 Desember 2024

Pukul : 14:00-19:00 WIB

Tempat : Pasar Tradisional Klangenan

d. Pendampingan terhadap pengurus dalam pemungutan retribusi setiap pedagang

Pemagang mendampingi dan membantu pengurus dalam pengambilan retribusi kepada pedagang, pada:

Hari/tanggal : Kamis, 12 Desember 2024

Pukul : 09:00 - 16:00 WIB

Tujuan pemagang dalam kegiatan ini adalah agar pemagang mengetahui secara langsung jumlah retribusi per tempat dagangan, dan ternyata jika pedagang menggunakan tempat dagangan 2 los berarti setiap hari pedagang harus membayar Rp 4.000 karena setiap 1 los dikenakan retribusi Rp 2.000.

e. Pendampingan terhadap Pedagang Kuliner

Pemagang mendampingi pedagang kuliner dalam membantu melayani pembeli, pada:

Hari/tanggal : Minggu, 07 Desember 2024

Pukul : 13:00-19:00 WIB

Tujuan pemagang dalam mendampingi pedagang kuliner adalah agar pemagang mengetahui proses pembuatan makanan maupun minuman yang dipesan oleh pembeli dan mengetahui harga setiap makanan dan minuman yang dijual oleh pedagang pasar tradisional Klangenan.

f. Pendampingan Pedagang Pakaian

Pemagang membantu pedagang pakaian dalam menyiapkan pakaian yang diperdagangkan, pada:

Hari/tanggal : Kamis, 26 Desember 2024

Pukul : 15:00-20:00 WIB

Pemagang mendampingi dan membantu pedagang pakaian dalam merapikan dan menggantungkan pakaian yang siap untuk didagangkan

serta pemagang membantu pedagang melayani pembeli dalam menyiapkan pakaian yang sudah dibeli.

g. Pendampingan Pedagang Kambing

Pemagang mendampingi pedagang kambing dalam proses jual beli kambing, pada:

Hari/tanggal : Sabtu, 11 Januari 2025
Pukul : 07:00-12:00 WIB

Pemagang mendampingi dan membantu pedagang kambing dalam menurunkan kambing dari kendaraan yang pedagang gunakan kemudian pemagang membantu mengikat kambing yang sudah dibeli oleh pembeli serta membantu pembeli untuk masukan kambing kedalam keranjang yang digunakan untuk memuat kambing di atas kendaraan.

h. Pendampingan terhadap Pedagang Elektronik dan Servis

Pemagang mendampingi pedagang elektronik dan servis, pada:

Hari/tanggal : Senin, 30 Desember 2024
Pukul : 14:00-20:00 WIB

Pemagang membantu pedagang elektronik dan servis dalam membongkar dan memasang elektronik yang diservis seperti TV, speaker, radio dan lain-lain.

i. Pendampingan Pedagang Angkringan

Pemagang mendampingi dan membantu pedagang angkringan, pada:

Hari/tanggal : Sabtu, 04 Januari 2025
Pukul : 14:00-20:00 WIB

Pada kegiatan ini pemagang membantu pedagang angkringan dalam membuat gorengan dan membuat kopi kepada pembeli dan pemagang membantu dalam melayani pembeli.

- j. Pendampingan Pemasangan Karpet untuk Menyiapkan Barang Dagangan

Pemagang mendampingi pedagang dalam memasang karpet ke tempat dagangan, pada:

Hari/tanggal : Kamis, 02 Januari 2025

Pukul : 10:00-17:00 WIB

Pemagang membantu para pedagang dalam memasang karpet ke los tempat barang dagangan untuk menyimpan stok barang dagangan yang baru di ambil untuk dirapikan dan digantungkan.

- k. Mengusulkan Pembuatan *Platform Toko Online*

Pemagang menemui pengelola untuk mengusulkan pembuatkan *platform toko online*, pada:

Hari/tanggal : Senin, 06 Januari 2025

Pukul : 10:00-15:00 WIB

Pemagang bertemu dengan pengelola pasar tradisional Klangenan untuk mengusulkan pembuatan *platform toko online* untuk memanfaatkan jaringan yang dalam mempromosikan dan menjual barang dagangan pedagang pasar tradisional Klangenan.

1. Mengusulkan untuk Mengadakan Pelatihan Kewirausahaan

Pemagang menemui pengelola untuk mengusulkan mengenai pelatihan kewirausahaan, pada:

Hari/tanggal : Senin, 06 Janurai 2025
Pukul : 14:00-19:00 WIB

Pemagang bertemu dengan pengelola pasar tradisional Klangenan, pemagang mengusulkan untuk mengadakan pelatihan kewirausahaan kepada pedagang karena pemagang melihat bahwa SDM pedagang dalam membuat suatu produk baru masih kurang dan pemanfaatan media sosial dalam mempromosikan barang dagangan juga masih kurang.

m. Mencari dan Mengelola Data Penduduk di Kalurahan Margorejo

Pemagang melakukan perizinan melalui pembuatan surat izin dari kampus STPMD “APMD” prodi Pembangunan Masyarakat Desa, pada:

Hari/tanggal : Jumat, 10 Januari 2025
Pukul : 09:00-14:00 WIB

Pada kegiatan ini pemagang melakukan perizinan kepada pelayanan kalurahan Margorejo untuk bertemu dengan carik Kalrurahan Margorejo untuk memohon perizinan dalam menggunakan monografi dan website Kalurahan Margorejo dalam melengkapi data pemagang selama pelaksanaan magang.

n. Mencari dan Mengelola Profil Kalurahan Margorejo tentang Keadaan Geografis

Pemagang Mencari dan mengelola profil kalurahan Margorejo tentang keadaan geografis, pada:

Hari/tanggal : 09 Januari 2025
Pukul : 10:00-15:00 WIB

Pemagang menemui ibu tata laksana untuk memohon izin dalam menggunakan monografi mengenai geografis Kalurahan Margorejo untuk kelengkapan data pemagang dalam pelaksanaan magang.

B. Pengalaman Berharga

Selama mengikuti kegiatan magang di pasar tradisional Klangenan Kalurahan Margorejo Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Banyak pengalaman berharga yang pemagang dapatkan yaitu:

1. Pemagang dapat menerapkan ilmu yang diperoleh dari kampus STPMD “APMD” terutama Prodi Pembangunan Masyarakat Desa (PMD), pembangunan ekonomi pedesaaan, kewirasahaan, pengorganisasian masyarakat yang dapat diterapkan pada saat magang berlangsung.
2. Pemagang dapat berinteraksi langsung dengan pengelola, pengurus maupun pedagang pasar tradisional Klangenan sehingga mempermudah pemagang dalam selama menjalankan kegiatan magang.
3. Pemagang bersyukur karena dengan keterbatasan Bahasa pemagang bisa melakukan komunikasi dengan baik terhadap pengelola, pengurus serta pedagang pasar tradisional Klangenan yang semuanya berbahasa jawa.
4. Pemagang memperoleh ilmu yang baru selama magang mengenai pengelolaan pasar yaitu perencanaan, pengarahan, pengorganisasian, dan pengendalian.
5. Pemagang dapat mengikuti secara langsung kegiatan yang dilakukan oleh pedagang pasar tradisional Klangenan.

C. Evaluasi Magang

1. Faktor Pendukung

Dalam kegiatan magang ada beberapa faktor yang membantu jalannya kegiatan magang yaitu:

- a. Dukungan dari Ibu Dosen Pembimbing serta seluruh dosen Pembangunan Masyarakat Desa, selama proses magang menjadi semangat yang luar biasa sehingga pemagang dapat melaksanakan kegiatan magang dengan lancar.
- b. Terdapat respon baik dari pengelola, pengurus pasar tradisional Klangenan dan para pedagang
- c. Kesediaan pengelola, pengurus dan pedagang pasar tradisional Klangenan dalam menerima pemagang untuk mengikuti serangkaian aktivitas di pasar tradisional Klangenan

2. Faktor Penghambat

Dalam kegiatan magang ada beberapa faktor penghambat yang menjadi kendala jalannya kegiatan magang, antara lain:

- a. Pengetahuan pemagang dan mengenai pengelolaan pasar masih kurang
- b. Keterbatasan pemagang berkomunikasi menggunakan bahasa jawa
- c. Kendaraan yang pemagang gunakan untuk melakukan magang mengalami kendala (rusak)

3. Evaluasi Magang

- a. Perguruan tinggi STPMD “APMD”

Dengan diadakan kegiatan magang secara langsung dilapangan, STPMD “APMD” lebih dikenal terutama dikalangan masyarakat. Selain

itu STPMD “APMD” bisa dapat menjalin kerjasama yang baik dengan pemerintah Desa untuk pemberdayaan masyarakat.

- b. Sasaran magang pedagang pasar tradisional Klangenan
 - 1. Semangat berdagang para pedagang pasar tradisional Klangenan tetap di jaga dan tingkatkan
 - 2. Tetap menjaga kerukunan antar pedagang pasar tradisional Klangenan
 - 3. Walaupun tidak memiliki kelompok pedagang namun saling merangkul dalam menghadapi persoalan yang ada di pasar tradisional Klangenan
- c. Untuk pemagang
 - 1. Ilmu yang didapat di bangku perkuliahan dapat bermanfaat bagi masyarakat di tempat pemagang berasal.
 - 2. Pemagang dapat belajar dari pengelola pasar tradisional Klangenan dalam mengurus suatu pasar yang dapat mengembangkan perekonomian Masyarakat dan menjadi modal utama bagi pemagang untuk mengembangkan di daerah asal pemagang.

D. Rekomendasi

- 1. Pengelola: memberikan Pelatihan keterampilan Kepada pedagang dalam memproduksi barang dagangan yang baru
- 2. Pengelola: Pembuatan platform media sosial sebagai wadah pepromosian barang dagang pedagang pasar tradisional Klangenan

3. Pedagang: memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan barang dagangan serta menjual secara online
4. Pembeli: memberikan masukan tentang pelayanan yang diterima seperti sopan santun, kecepatan layanan, dan respon pedagang terhadap kebutuhan pembeli.
5. Keamanan: pengawasan dan evaluasi secara berkala untuk memastikan standar keamanan meningkat seperti pemasangan cctv.
6. Retribusi: menyesuaikan retribusi dengan penghasilan pedagang seperti per hari Rp 2000 bukan per los Rp 2000
7. Pasar: pemanfaatan fasilitas secara tepat guna, seperti menjaga kebersihan pasar serta menjaga kerusakan Gedung dan los.

BAB IV

PENUTUP

Puji syukur pemagang panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena senantiasa menyertai dan memberkati hidup pemagang dan akhirnya pemagang dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir (LTA) ini. Pemagang menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan kelemahan dalam penyusunan laporan ini. Oleh karena itu pemagang mengharapkan dan menerima kritikan saran dengan senang hati demi kebaikan karya ilmiah berikutnya.

Pemagang mengucapkan terima kasih yang setulusnya kepada Ibu Ir. Neliy Tiurmida, MPA. selaku dosen pembimbing atas segala bimbingannya dari proses punyusunan Proposal hingga Laporan Tugas Akhir (LTA) sampai selesai. Pemagang juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang membantu dalam proses penyusunan laporan ini terutama bagi bapak Tomon Haryo Wirosobo yang selalu membantu dan mengarahkan pemagang selama kegiatan magang berlangsung.

Akhir kata semoga Laporan Tugas Akhir ini (LTA) ini memberikan manfaat bagi pemagang dan pembaca serta kampus STPMD “APMD” Yogyakarta.

DAFTAR PUSTAKA

Wibowo, Ariyanto. 2024. *Monografi kalurahan Margorejo*

Tambuna, Tulus. 2020. Pasar tradisional dan peran UMKM

Website kalurahan Margorejo <https://margorejosid.slemankab.go.id/home/wilayah-administratif/>

Sarana dan prasarana <https://margorejosid.slemankab.go.id/assets/files/dokumen/RKP%20MARGOREJO%202022.pdf>

LAMPIRAN

No.	Kegiatan	Hari/tanggal	Waktu	Jumlah
1	Observasi dan wawancara	Kamis 17 Oktober 2024	10:00-16:00	6
2	Pengajuan judul	Senin 21 Oktober 2024	09:00-13:00	4
3	Pembuatan surat izin magang	Kamis 28 Oktober 2024	09:00-14:00	5
4	Mengantar surat izin ke pengelola pasar	Kamis 02 Desember 2024	10:00-16:00	6
5	Mengentar surat izin ke kalurahan	Jumat 10 Januari 2025	09:00-15:00	6
6	Perkenalan pemagang, pengelola, pengurus dan pedagang serta pelaksanaan FGD bersama pengelola, pengurus dan pedagang	Jumat 27 Desember 2024	10:00-15:00	5
7	Pembuatan logbook harian kegiatan magang	Sabtu 12 Januari 2025	10:00-15:00	5
8	Kerja bakti	Sabtu 14 Desember 2024	10:00-16:00	6
9	Pembakaran sampah	Rabu 18 Desember 2024	14:00-19:00	5
10	Membersihkan toilet, mushola dan tempat penyimpanan barang dagangan	Minggu 22 Desember 2024	10:00-13:00	3
11	Wawancara pedagang kuliner	Sabtu 07 Desember 2024	10:00-14:00	4
12	Wawancara pedagang angkringan	Sabtu 04 Januari 2025	11:00-15:00	4
13	Wawancara pedagang pakaian	Sabtu 11 Januari 2025	12:00-16:00	4
14	Wawancara pedagang elektronik dan servis	Senin 30 Desember 2024	13:00-17:00	4
15	Wawancara pedagang kambing	Sabtu 11 Januari 2025	08:00-12:00	4
16	Wawancara pengelola	Selasa 05 November 2024	09:00-15:00	6
17	Mendampingi pengelola dalam mengarahkan pedagang untuk tidak patah semangat dengan	Kamis 19 Desember 2024	09:00-16:00	7

	kurangnya pembeli di pasar			
18	Wawancara pedagang pakaian dan sepatu	Sabtu 07 Desember 2024	13:00-17:00	4
19	Wawancara pengurus	Kamis 05 Desember 2024	10:00-15:00	5
20	Pendampingan terhadap pengurus dalam pemungutan retribusi setiap pedagang	Kamis 12 Desember 2024	09:00-16:00	7
21	Pendampingan pedagang kuliner membantu melayani pembeli	Minggu 07 Desember 2024	13:00-19:00	6
22	Pendampingan pedagang pakaian, membantu merapikan dan menggantungkan pakain yang siap untuk di jual	Kamis 26 Desember 2025	15:00-20:00	5
23	Pendampingan pedagang kambing, membantu menurunkan dan menaikkan kambing dari motor, dan membantu mengikat kambing yang sudah di beli	Sabtu 11 Januari 2025	07:00-12:00	5
24	Pendampingan pedagang elektronik dan servis, membuat memisahkan barang elektronik yang sudah di servis dan yang belum di servis	Senin 30 Desember 2024	14:00-20:00	5
25	Pendampingan pedagang angkringan, membantu membuat gorengan dan melayani pembeli	Sabtu 04 Januari 2025	14:00-20:00	5
26	Pendampingan Pengambilan persediaan barang dagangan pakaian dari pasar Klangenan ke pasar pingit	Minggu 05 Januari 2025	10:00-16:00	6

27	Pendampingan pengambilan persediaan barang dagangan sepatu	Rabu 08 Januari 2024	11:00-17:00	6
28	Pemasangan karpet untuk menyimpan barang dagangan	Kamis 02 Januari 2025	10:00-17:00	7
29	Mengusulkan pembuatan platform toko online kepada pengelola	Senin 06 Januari 2025	10:00-15:00	5
30	Mengusulkan untuk mengadakan pelatihan kewirausahaan	Senin 06 Januari 2025	14:00-19:00	5
31	Mencari dan mengelola data penduduk di kalurahan Margorejo	Jumat 10 Januari 2025	09:00:14:00	5
32	Mencari dan mengelola profil kalurahan Margorejo tentang geografis	Kamis 09 Januari 2025	10:00-15:00	5
33	Mengerjakan Bab 2 tentang deskripsi wilayah kalurahan Margorejo	Jumat 17 Januari 2025	10:00-20:00	10
34	Penutupan Magang	Sabtu 18 Januari 2024	10:00-15:00	5
	Total			180 jam

DOKUMENTASI

pemberian surat izi ke pengelola pasar



pelaksanaan FGD



Pedagang dan pembeli kambing



Membantu pedagang merapikan dan menggantung pakaian



Pembongkaran persediaan barang dagangan



Parkiran



Rest Area



Servis Elektronik



Pedagang Sepatu



Pedagang sabit, parang, gergaji, pisau



Angkringan



Toilet dan mushola

