

Capacity Building Pedagang Pasar Kolombo Sleman Menggunakan Aplikasi Edukasi Hybrid Sepasar

Sumiyarsih¹, Tri Harsini Wahyuningsih^{2*}, Sri Handayani³, Awan Santosa⁴

^{1,3,4}Fakultas Ekonomi, Universitas Mercu Buana Yogyakarta

²Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta

*Corresponding author:

Email: triharsiniw@stmykpn.ac.id

Abstrak

Pasar Kolombo merupakan salah satu pasar tradisional yang ada di Sleman Yogyakarta. Pasar Kolombo merupakan salah satu pasar yang terkena dampak pasar online. Berdasarkan permasalahan tersebut maka solusinya adalah dengan adanya aplikasi Sepasar sebagai media Hybrid Education dan Online Marketing. Sepasar sebagai solusi permasalahan yang dihadapi dengan memberikan kursus online sesuai kebutuhan pedagang pasar Kolombo. Aplikasi Sepasar juga membantu meningkatkan penjualan Pedagang Pasar Kolombo dengan mempromosikan produk, event, dan layanan. Sasaran luaran yang diharapkan dari program pemberdayaan masyarakat bersama Sepasar adalah peningkatan eksistensi pengetahuan, keterampilan, SDM dan kapasitas organisasi, serta literasi digital para pedagang pasar Kolombo dalam menggunakan berbagai media digital yang membantu mereka dalam pemasaran, keuangan dan pengelolaan organisasi.

Kata Kunci: Pendidikan hybrid, Digitalisasi, Pasar tradisional

Abstract

Kolombo Market is the one of the traditional market in Sleman, Yogyakarta.. Kolombo Market is one of the markets affected by the online market. Based on these problems, the solution is the Sepasar application as a Hybrid Education and Online Marketing media. Sepasar as a solution to the problems faced by providing online courses according to the needs of Kolombo market traders . The Sepasar application also helps increase sales for Kolombo Market Merchants by promoting products, events, and services. Expected output targets from the joint community empowerment program Sepasar is existence enhancement knowledge, skills , HR and organizational capacity, as well as digital literacy of Kolombo market traders in using various digital media that help them in marketing, finance and organizational management .

Keywords: Hybrid education, Digitalization, Traditional market



This is an open access article under the [CC-BY-SA](#) license.



PENDAHULUAN

Kemajuan teknologi akhir-akhir ini semakin melaju pesat dipengaruhi oleh pandemi Covid-19 yang dialami di seluruh dunia sejak tahun 2020. Pandemi tersebut memaksa para pelaku UMKM untuk lebih mengenal dan menggunakan teknologi digital. Segala kegiatan baik pendidikan, pemasaran, penjualan, pelayanan dan lain-lain sudah beralih secara digital. Bagi mereka yang tidak memperoleh akses pendidikan akan tertinggal. Dampak itu juga sangat dirasakan oleh banyak pedagang pasar tradisional yang terpaksa harus ditutup beberapa tahun dan berakhirnya pandemi usaha belum kembali seperti semula. Dengan adanya serba digital seluruh konsumen pindah ke e-commerce baik untuk

memenuhi kebutuhan sehari-hari dan fashion. Selain pembelian dapat dilakukan dimana saja, harga yang ditawarkan jauh lebih murah.

Salah satu pasar yang terkena dampak adalah pasar di Yogyakarta yang paling terdampak oleh Pandemi Covid-19 adalah pasar Kolombo sehingga mempengaruhi penurunan pendapatan bahkan beberapa pedagang mendekati kebangkrutan. Pasar Kolombo merupakan salah satu pasar tradisional terletak di Jalan Kaliurang, Sleman, Yogyakarta. Pasar Kolombo sangat potensial berkembang karena letaknya yang sangat strategis dipinggir jalan dengan akses jalan yang banyak dilewati oleh penduduk setempat ataupun wisatawan Kaliurang. Produk yang dijual di pasar Kolombo sangat beragam dan harganya murah. Hanya saja masih sedikit pedagang pasar Kolombo yang memanfaatkan teknologi digital untuk usaha mereka.

Pedagang pasar Kolombo perlu melakukan strategi bertahan dalam menghadapi kondisi perang bisnis secara digital melalui inovasi atau perubahan sesuai dengan dinamika yang terjadi di pasar tradisional. Mengingat kondisi Indonesia saat ini berada pada era 4.0 yang mendorong pedagang pasar memanfaatkan teknologi digital. Hal ini adalah momentum yang baik bagi pelaku usaha memanfaatkan internet menjadi ajang mengembangkan bisnis mereka. Tetapi mereka wajib juga memaksimalkan kinerja mereka supaya hasilnya lebih maksimal. Untuk mengatasi hal tersebut langkah yang tepat untuk dilakukan oleh para pedagang pasar ialah harus mampu beradaptasi dengan kemajuan teknologi yang semakin berkembang.

Solusi yang akan diajukan sesuai dengan permasalahan diatas adalah aplikasi Sepasar sebagai media Edukasi Hybrid bagi pengembangan kapasitas pedagang Pasar Kolombo. Peluang Sepasar.id untuk menyediakan kursus online dengan materi sesuai kebutuhan pedagang pasar Kolombo. Aplikasi Sepasar yang dikelola tim relawan sepasar.id juga membantu meningkatkan penjualan bagi pedagang Pasar Kolombo dengan mempromosikan produk, event, dan layanan jasa. Fungsi dari fitur aplikasi kursus online Sepasar.id adalah adanya peningkatan pengetahuan, ketrampilan, kapasitas SDM dan organisasi, serta literasi digital pedagang pasar Kolombo dalam menggunakan berbagai media digital yang membantu mereka dalam manajemen pemasaran, keuangan, dan organisasi.

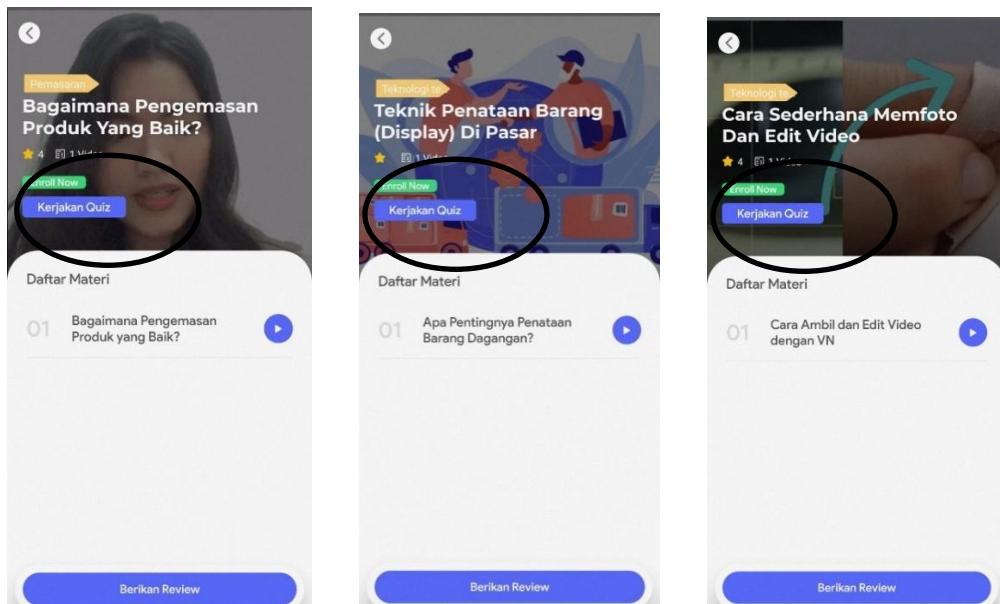
Luaran fitur pelaksanaan pemasaran online Sepasar.id merupakan adanya ekspansi jangkauan pasar, peningkatan penjualan & intensitas kunjungan ke pasar Kolombo baik secara offline juga online. Ditargetkan jumlah pasar baru akan semakin tinggi sebanyak 30%, omset penjualan semakin tinggi sebanyak 25%, jumlah kunjungan secara pribadi semakin tinggi sebanyak 20% dan taraf kunjungan online ke pasar Kolombo online semakin tinggi sebesar 40%.

METODE

Metode pembelajaran yang dipergunakan untuk meningkatkan efektifitas hasil program Sepasar diantaranya:

1. Sosialisasi: metode ini dilaksanakan oleh tim PkM dan tim relawan Sepasar.id yang berjumlah 6 orang secara langsung ke lapak-lapak pedagang melakukan pendekatan kepada pedagang pasar Kolombo, sekaligus melakukan pendataan calon peserta kelas sepasar Kolombo dan pendampingan instalasi aplikasi sepasar ke *handphone* pedagang pasar Kolombo.
2. Pendaftaran Peserta: pendampingan instalasi aplikasi dari *playstore*, dan pembuatan grup *whatsapp* sebagai media komunikasi dan informasi pelaksanaan kelas sepasar Kolombo serta aktivasi akun pedagang pada aplikasi Sepasar. Terdapat 13 pedagang yang terdaftar sebagai peserta kelas Sepasar Kolombo.
3. Aktivasi Akun: pendampingan oleh Relawan ke lapak-lapak pedagang peserta kelas sepasar Kolombo dengan mengarahkan pedagang untuk memasukan *username* dan *password* peserta melalui aplikasi Sepasar.
4. *Assesment*: kegiatan ini berupa menampung segala permasalahan pedagang dan kebutuhan materi pembelajaran bagi pedagang pasar Kolombo dan penyusunan kurikulum sepasar Kolombo beserta jadwal kelas sepasar Kolombo.
5. Penyiapan Video Materi: penyiapan video materi ajar di aplikasi sepasar untuk kelas sepasar Kolombo. Video dibuat oleh masing-masing pengajar dengan bantuan tim sepasar. Video sudah tersedia di aplikasi Sepasar dan diakses pedagang pasar Kolombo sesuai jadwal.
6. Pendampingan oleh Relawan: metode ini digunakan untuk meningkatkan kemampuan peserta

- dalam melakukan pembelajaran materi yang telah disediakan sehingga nantinya dapat dilihat perkembangan dan kesulitan apa saja yang ditemui pada saat pelaksanaan kelas yang sedang berlangsung dan selanjutnya dapat dibantu oleh Relawan yang turun kelapangan.
7. Penyiapan instrumen penilaian: penilaian dampak uji coba aplikasi Sepasar dipasar Kolombo dilakukan menggunakan dua metode, yaitu pengisian *kuesioner* dan pengisian jawaban kuis pada beberapa video materi pembelajaran disetiap materi pembelajaran pada aplikasi Sepasar. Tampilan kuis di aplikasi Sepasar seperti berikut:



Gambar 1. Tampilan Kuis di Aplikasi Sepasar

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan mulai dari tanggal 08 September hingga 14 Oktober 2023 yang berlangsung dengan lancar dan sesuai dengan yang diharapkan. Dalam kegiatan pembelajaran ini peserta menggunakan media 1 unit handphone selama sosialisasi dan program kelas pasar Kolombo berlangsung.



Gambar 2. Proses Aktivasi Akun Pedagang Pasar Kolombo

Pembelajaran ini dilakukan di pasar Kolombo ketika telah sepi pengunjung dengan didampingi oleh Relawan sepasar. Secara garis besar kegiatan pembelajaran ini terbagi menjadi 4 sesi. Adapun sesi-sesi dalam kegiatan pembelajaran kelas sepasar Kolombo, antara lain;

1. Sesi pertama yaitu kunjungan kepasar oleh para Relawan Sepasar.id dalam pendataan calon peserta dan aktivasi akun. Pada sesi ini Relawan melakukan kunjungan secara langsung ke lapak-lapak pedagang untuk mencari permasalahannya, sekaligus melakukan pendataan calon peserta kelas sepasar

Kolombo dan melakukan pendampingan dalam melakukan aktivasi akun sepasar ke handphone pedagang pasar Kolombo kepada peserta kelas sepasar Kolombo.

2. Sesi kedua yaitu monitoring pembelajaran video materi. Pada sesi ini Relawan akan melakukan kunjungan rutin seminggu sekali untuk pendampingan intervensi menggunakan instrumen kurikulum dan materi video pembelajaran yang sudah disiapkan di aplikasi Sepasar. Kegiatan ini merupakan kegiatan utama proses belajar mengajar melalui aplikasi Sepasar dan melakukan praktik dari apa yang telah dipelajari di aplikasi Sepasar dengan arahan dari Relawan.



Gambar 3. Pendampingan Relawan Sepasar.id kepada Peserta

3. Sesi ketiga yaitu Relawan melakukan pendampingan kepada pedagang untuk Scale Up Materi Pembelajaran Aplikasi Sepasar telah disiapkan sedemikian sederhana dan lengkap berguna membantu memberikan pembelajaran yang mudah dipahami bagi peserta. Aplikasi Sepasar juga telah mempunyai fitur kuis. Fitur kuis tersebut sebagai instrumen assesment pembelajaran selama kelas berlangsung. Pada aplikasi Sepasar telah dilengkapi fitur cerdas yaitu fitur minta bantuan. Dengan satu kali tap “minta bantuan” maka, Relawan akan menerima panggilan dan menerima notice permintaan dari peserta kelas sepasar terkait pembelajaran yang sedang berlangsung. Sehingga, keluhan dan permasalahan yang dialami pedagang akan dapat segera diatasi oleh Relawan tanpa harus menunggu relawan berkunjung. Peserta akan diminta untuk mengaktifasi fitur “minta bantuan” yang direspon oleh relawan yang akan hadir untuk melakukan intervensi pendampingan di pasar.



Gambar 4. Pendampingan peserta yang menggunakan fitur minta bantuan

4. Sesi keempat yaitu assesment dan penutupan program kelas Kolombo. Pada sesi ini merupakan sesi terakhir dimana relawan akan melakukan penilaian sebagai pengukur hasil pembelajaran. Penilaian yang dilakukan di pasar Kolombo menggunakan dua metode, yaitu pengisian kuesioner dan pengisian jawaban kuis pada beberapa video materi pembelajaran di aplikasi Sepasar. Kegiatan ini sebagai tanda penutup dari seluruh rangkaian kegiatan program kelas sepasar Kolombo.



Gambar 5. Relawan melakukan proses sosialisasi pengisian kuesioner dan pengisian jawaban kuis kepada peserta

Setiap periode kelas berakhir akan dilakukan evaluasi. Hal tersebut merupakan bentuk upaya demi perkembangan yang lebih baik. Dari segala hal baik fitur, system, SDM maupun kurikulum yang disediakan sehingga, periode pembukaan kelas selanjutnya dapat menyusun kelas baru yang lebih baik lagi. Pada kelas sepasar Kolombo ini kurikulum disesuaikan dengan permasalahan yang terjadi pada lingkungan para pelaku pasar Kolombo setempat. Oleh karena itu, kurikulum didiskusikan terlebih dahulu dengan pengurus Koperasi Paguyuban dan Koperasi Pasar. Masukan kontekstual diharapkan dapat memperkaya dan mendasari struktur dan isi kurikulum yang dirancang.

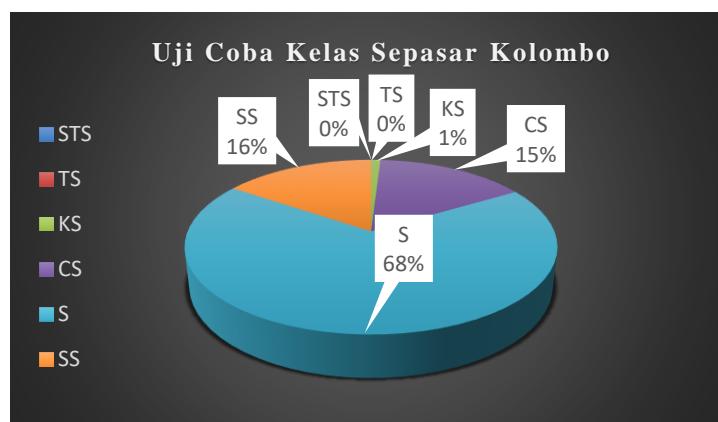
Tabel 1. Kurikulum dan Jadwal Kelas Sepasar Kolombo

NO	MATERI AJAR	PENGAJAR	JADWAL
1	Tips Fotografi Untuk Pemasaran <i>Digital Pedagang</i>	Imam Suharjo, S.T, M.Eng	Jumat, 08 September 2023
2	Tips Promosi <i>Online</i> Bagi Pedagang Di Masa Pendemi	Dwi Jayanti, S.E, MM	Kamis, 14 September 2023
3	Cara Sederhana Memfoto Dan Edit Video	Imam Suharjo, S.T, M.Eng	Kamis, 21 September 2023
4	Teknik Penataan Barang (<i>Display</i>) Di Pasar	Dra. Tri Harsini Wahyuningsih, M.Si	Kamis, 28 September 2023
5	Teknik Pengemasan Produk	Dwi Jayanti, S.E, MM	Kamis, 05 Oktober 2023

Tahap selanjutnya yang sudah dilakukan adalah intervensi menggunakan instrumen kurikulum dan materi video pembelajaran yang sudah disiapkan di aplikasi Sepasar terhadap 7 peserta Sepasar Kolombo yang sudah terdaftar di aplikasi. Para pedagang mengikuti pembelajaran online menggunakan aplikasi Sepasar dan mempraktikkan secara langsung dengan pendampingan seorang Koordinator dan 5 Relawan aktif di lapak-lapak pedagang pasar Kolombo. Materi pada kelas pasar Kolombo yang disediakan sebanyak 5 konten video Ajar untuk 5 minggu pembelajaran.

Evaluasi Dampak/Manfaat Kelas Sepasar

Aplikasi Sepasar sudah dirancang secara lengkap dan sederhana sehingga, peserta dapat dengan mudah dalam mengakses. Pada aplikasi Sepasar sudah dilengkapi dengan fitur-fitur yang telah dibuat untuk mempermudah dalam menemukan pilihan yang diinginkan baik dalam pembelajaran maupun melakukan pertanyaan seluruh permasalahan yang terjadi. Aplikasi ini memiliki memori yang kecil sehingga tidak membebani pengguna. Memahami bahwa pedagang tidak memiliki waktu cukup untuk membaca maka, pembelajaran ditampilkan dalam bentuk video agar pedagang bisa melakukan belajar dalam kondisi apapun termasuk ketika transaksi penjualan. Disamping materi-materi yang ditampilkan dalam bentuk video untuk meninjau hasil pembelajaran pada setiap materi video ajar dilengkapi dengan kuis yang berisi pertanyaan-pertanyaan Secara keseluruhan dirasakan manfaatnya bagi peserta pedagang di pasar Kolombo. Hal ini ditinjau dari berbagai aspek meliputi kemudahan, tampilan, Kebutuhan, pemahaman, penerapan, kemanfaatan video materi, pengajar, relawan, dan manfaat aplikasi Sepasar terhadap peningkatan ketrampilan usaha, pemasaran, pengelolaan keuangan, dan pendapatan pedagang yang menunjukkan sangat setuju sebesar 16%, pedagang yang menjawab setuju sebanyak 68%, sedangkan pedagang yang cukup setuju sebanyak 15% dan pedagang yang kurang setuju sebesar 1%.



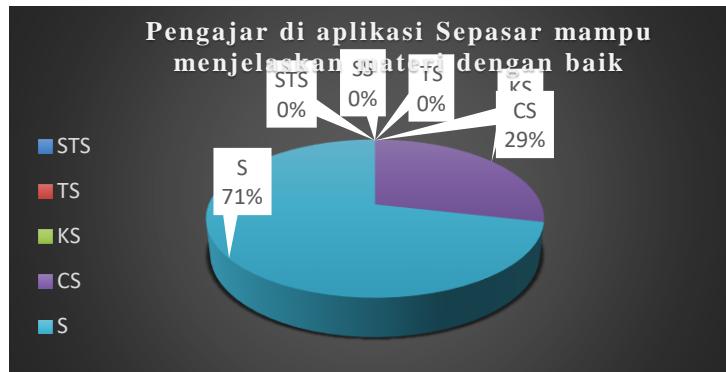
Gambar 7. Penilaian Dampak Uji Coba Kelas Pasar Kolombo

Dari hasil penilaian dampak uji coba kelas pasar Kolombo diatas menunjukan bahwa 100% pedagang peserta Sepasar menganggap bahwa aplikasi Sepasar mudah digunakan. 85.7% pedagang juga beranggapan bahwa tampilan aplikasi Sepasar menarik minat mereka untuk belajar secara online sedangkan 14.3% pedagang menyatakan tampilan aplikasi Sepasar belum menarik untuk dipergunakan. Sementara itu terkait video materi, sebanyak 71.4% pedagang menyatakan bahwa video materi di aplikasi Sepasar sesuai dengan kebutuhan mereka sebagai pedagang pasar dan 14.3% pedagang menyatakan bahwa materi video aplikasi yang diberikan sangat sesuai dengan kebutuhan dan 14.3% sisanya pedagang menilai materi video aplikasi belum memenuhi kebutuhan.

Sebanyak 71.4% pedagang sudah memahami video materi dengan baik, sementara yang menyatakan sangat memahami sebanyak 28.6%. Sebanyak 71.4% pedagang sudah menerapkan materi yang terdapat dalam video, sedangkan 14.3% pedagang menerapkan secara langsung dilapangan namun 14.3% lainnya menerapkan secara terbatas. 71.4% pedagang menyatakan bahwa aplikasi Sepasar bermanfaat bagi pengembangan diri dan usaha mereka serta 28.6% menyadari secara langsung manfaat bagi pengembangan diri dan usaha mereka.

Pengajar Sepasar

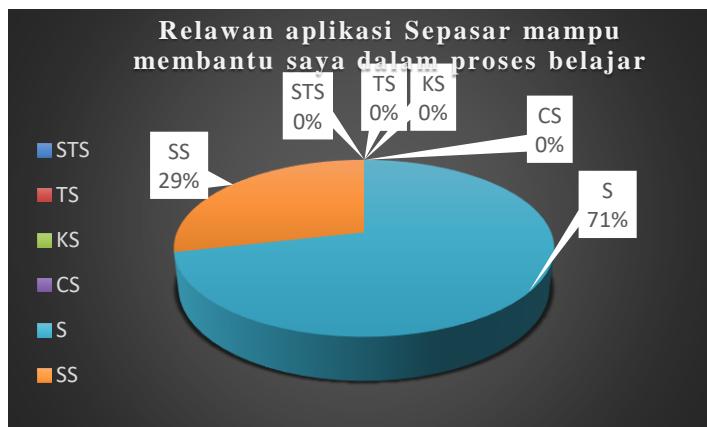
Sebanyak 71% pedagang peserta Sepasar Kolombo menyatakan bahwa para pengajar di aplikasi Sepasar sudah mampu menjelaskan materi dengan baik. Sedangkan 29% pedagang masih beranggapan bahwa para pengajar cukup mampu menjelaskan materi dengan baik.



Gambar 8. Penilaian Terhadap Kinerja Pengajar Sepasar

Relawan Sepasar

Sebanyak 29% pedagang menyatakan bahwa relawan aplikasi Sepasar sudah sangat mampu membantu proses belajar pedagang dengan baik, sementara sebanyak 71% menyatakan bahwa relawan mampu membantu proses belajar pedagang.



Gambar 9. Penilaian Terhadap Kinerja Relawan Sepasar

Pengetahuan

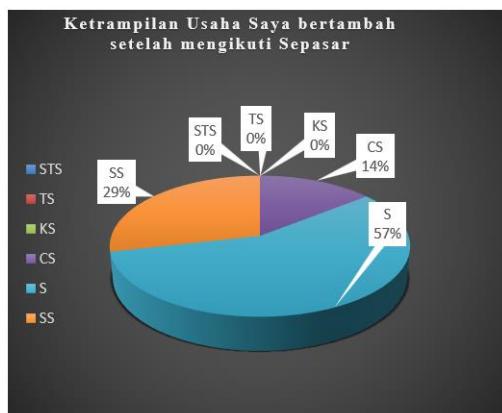
Sebanyak 14% pedagang peserta sepasar Kolombo menyatakan bahwa pengetahuan mereka bertambah banyak setelah mengikuti kelas *online* di aplikasi Sepasar dan sejumlah 72% pedagang menyatakan bahwa pengetahuan mereka meningkat pesat. Sementara masih terdapat 14% pedagang yang menyatakan bahwa pengetahuan mereka mengalami peningkatan secara terbatas.



Gambar 10. Dampak Kelas Sepasar Terhadap Pengetahuan Pedagang Ketrampilan Usaha

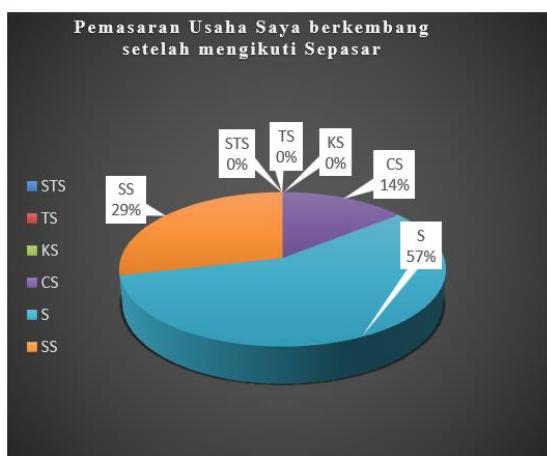
Sebanyak 29% pedagang peserta sepasar Kolombo menyatakan bahwa ketrampilan usaha mereka bertambah banyak setelah mengikuti kelas *online* melalui aplikasi Sepasar. Sementara itu masih

terdapat 57% yang mengalami peningkatan ketrampilan usaha secara terbatas, sedangkan 14% pedagang tidak merasakan adanya peningkatan ketrampilan usaha.



Gambar 11. Dampak Kelas Sepasar Terhadap Ketrampilan Usaha Pedagang Pemasaran Usaha

Sebanyak 29% pedagang peserta sepasar Kolombo menyatakan bahwa pemasaran usahanya berkembang setelah mengikuti kelas *online* melalui aplikasi Sepasar. Masih terdapat 57% pedagang yang mengalami peningkatan pemasaran secara terbatas, sedangkan 14% menyatakan tidak mengalami peningkatan pemasaran.



Gambar 12. Dampak Kelas Sepasar Terhadap Pemasaran Pedagang Pengelolaan Keuangan Usaha

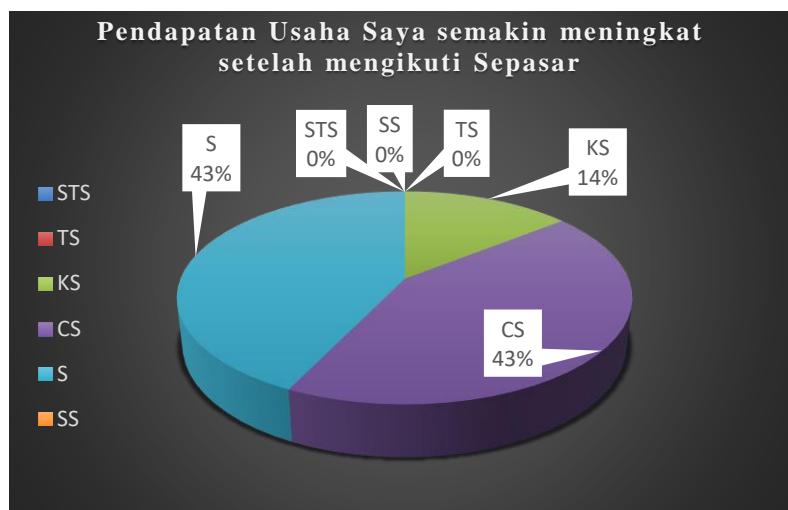
Sebanyak 57% peserta sepasar Kolombo menyatakan bahwa pengelolaan keuangan usahanya semakin baik setelah mengikuti kelas *online* melalui aplikasi Sepasar. Masih terdapat 43% pedagang yang mengalami peningkatan pemasaran secara terbatas,



Gambar 13. Dampak Kelas Sepasar Terhadap Pengelolaan Keuangan Pedagang

Pendapatan

Sebanyak 43% peserta Sepasar Kolombo menyatakan bahwa pendapatan usahanya meningkat setelah mengikuti kelas *online* melalui aplikasi Sepasar. Masih terdapat 43% pedagang yang mengalami peningkatan pendapatan secara terbatas, sedangkan 14% menyatakan sedikit mengalami peningkatan pendapatan usaha.



Gambar 14. Dampak Kelas Sepasar Terhadap Pendapatan Pedagang

Hasil penilaian kuis dan aplikasi Sepasar

Berdasarkan hasil jawaban kuis yang terdapat dalam video materi di aplikasi Sepasar pedagang telah mengisi dengan benar seluruh kuis yang diberikan yaitu 5 materi. Hal tersebut menerangkan bahwa para pedagang peserta kelas *online* di aplikasi Sepasar di Pasar Kolombo sudah mengikuti video materi di aplikasi Sepasar dengan cukup baik.

Dalam pengabdian masyarakat Sepasar Kolombo ini telah dilakukan evaluasi terhadap aplikasi Sepasar yang sudah digunakan di Pasar Kolombo selama 2 bulan. Uji produk dilakukan oleh pengguna (*user*) aplikasi Sepasar yang terdiri dari perwakilan pedagang, pengajar, relawan, dan administrator. Hasil evaluasi dari pedagang peserta Sepasar tersebut menunjukkan bahwa aplikasi Sepasar telah sesuai baik dari segi spesifikasi, fitur, maupun kegunaannya bagi para pengguna sebagai berikut.

Tabel 2. Masukan Pedagang Terhadap Aplikasi Sepasar

No	Nama Lengkap	Usia	Jenis Usaha	Saran
1	A. Guntoro	63 Tahun	Alat ² rumah tangga & kebersihan	Apabila ada program lanjutan sekolah sepasar di pasar kolombo akan lebih baik utk membantu pengembangan para pedagang dalam mengembangkan usahanya
2	Dwi handoko	34 Tahun	Pedagang tahu	Waktu mengajar, hindari jam jam pasar yg masih ramai , jadi pbimbing e yo enak , murid e yo ngeslow
3	Siti Yunarni	51 Tahun	Dagang	Smg ke depan akan lebih baik lagi dlm memberi pelajaran di sepasar
4	Tini narti	40 Tahun	Jual pisang	Semoga bermanfaat bagi semuanya
5	Eli Alaika	45 Tahun	Jajan pasar	Kiranya ada materi tambahan lain
6	Didik Prasetyo N.	40 Tahun	Sembako	Terus dikembangkan dan terus sabar dalam menghadapi karakter masing masing pedagang terutama dipasar tradisional, karna karakter dan tingkat pendidikan yang berbeda beda,
7	Dwi sukamti	47 Tahun	Jual bakso, rolade, daging	Dengan adanya sepasar semoga menjadi lebih maju lagi jualannya

SIMPULAN

Hasil *assessment* peserta program aplikasi Sepasar menunjukkan skor rata-rata kuis pedagang adalah 100 dan hasil *survey* dampak/manfaat aplikasi Sepasar sebesar 100%. Video materi dalam aplikasi Sepasar sudah sesuai dengan kebutuhan pedagang dan dapat dipahami oleh para pedagang pasar Kolombo. Pengajar dan Relawan aplikasi Sepasar sudah dapat membantu dalam proses belajar pedagang pasar Kolombo. Aplikasi Sepasar sudah dirasakan manfaatnya dalam mengembangkan diri dan usaha pedagang pasar Kolombo. Aplikasi Sepasar sudah dapat meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan usaha pedagang pasar Kolombo. Aplikasi Sepasar sudah dapat meningkatkan pemasaran dan pengelolaan usaha pedagang pasar Kolombo.

Aplikasi Sepasar perlu dikembangkan sesuai rekomendasi pedagang, dimana video dibuat dengan bahasa lebih sederhana, sehingga lebih mudah dipahami oleh pedagang. Jumlah relawan perlu ditambah agar lebih maksimal dalam mendampingi proses belajar pedagang di aplikasi Sepasar. Kuis diberikan setiap minggu sesuai dengan jadwal video materi di kelas aplikasi Sepasar. Di samping itu, kelembagaan dan manajemen Sepasar juga perlu ditata sehingga kinerjanya lebih maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Santosa, Awan et.al, 2020, Digitalisasi Pasar Tradisional di Masa Pandemi, MBridge Press, Yogyakarta
- Suyatna, Hempri, et.al, 2021, Demokrasi Ekonomi di Pasar Rakyat, Gama Press, Yogyakarta
- Tim Sekolah Pasar Rakyat, 2013, Dari Pasar Merebut Kedaulatan, Pustek UGM, Yogyakarta