

Efektivitas Pengelolaan Retribusi Pasar Tradisional Kecamatan Bontoramba Kabupaten Jeneponto

Effectiveness of Traditional Market Levy Management Bontoramba District Jeneponto District

Suhaeni¹, Nasir², Kahar Gani³

¹Program Studi Magister Ilmu Pemerintahan Universitas Pancasakti & bajisuhaeni1973@gmail.com

²Program Studi Magister Ilmu Pemerintahan Universitas Pancasakti & nasirsaja113@gmail.com

³Program Studi Magister Ilmu Pemerintahan Universitas Pancasakti & kahargani070@gmail.com

Corresponding Author: bajisuhaeni1973@gmail.com

Article Info

Abstract/ Abstrak

Article History:

Received: xxxxxx

Revised: xxxxxx

Accepted: xxxxxx

Keyword:

Effectiveness;

Governance;

Retribution;

Traditional Market.

Kata Kunci:

Efektivitas;

Tata Kelola;

Retribusi;

Pasar Tradisional.

Until now, Bontoramba traditional market levies do not appear to be managed well. This is indicated by the absence of a separate Service Technical Implementation Unit to deal with market matters, especially the management of levies. This research was conducted at the Bontoramba District Traditional Market from January to February 2024. The research approach used was a qualitative method using primary data and secondary data sources. Data collection techniques through interviews, observation and documentation review. The research results show that traditional market management in Bontoramba District is not yet effective because the planning and management system is not yet clear. The government's monitoring system is not optimal because it is only based on reports from day-to-day managers and then the regional government goes out into the field to monitor. The supporting factor in managing traditional markets in Bontoramba District is the high level of discipline and understanding of traders in paying trader fees. Furthermore, the inhibiting factor is that the land used is land owned by the community and not owned by the government, making it difficult to manage and the budget is minimal. Thus, it is recommended that the local government of Jeneponto Regency should reorganize the management of traditional markets in Bontoramba District by establishing legal managers and making work rules so that managers and traders follow these rules. Next, provide an adequate budget for market development.

Hingga saat ini, retribusi pasar tradisional Bontoramba nampaknya belum dikelola dengan baik. Hal ini ditandai dengan belum adanya dibentuk Unit Pelaksana Teknis Dinas tersendiri yang mengurus terkait pasar khususnya pengelolaan Retribusi. Penelitian ini dilakukan di Pasar Tradisional Kecamatan Bontoramba pada bulan Januari hingga Februari 2024. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif melalui sumber data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan telaah dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan pasar tradisional di Kecamatan Bontoramba belum efektif karena sistem perencanaan dan pengelolaan belum jelas. Sistem pengawasan pemerintah yang belum maksimal karena hanya berdasarkan laporan dari pengelola sehari-hari saja baru kemudian pihak pemerintah daerah turun lapangan memantau. Faktor pendukung dalam pengelolaan pasar tradisional di Kecamatan Bontoramba adalah masih tingginya kedisiplinan dan pengertian pedagang untuk membayar retribusi pedagang. Selanjutnya, faktor penghambatnya adalah tanah yang digunakan adalah tanah milik masyarakat dan bukan milik pemerintah sehingga sulit untuk ditata dan minimnya anggaran. Dengan demikian, disarankan agar seharusnya pihak pemerintah daerah Kabupaten Jeneponto menata ulang pengelolaan pasar tradisional di Kecamatan Bontoramba melalui pembentukan pengelola yang sah dan membuat aturan kerja sehingga pengelola dan pedagang mengikuti aturan tersebut. Selanjutnya, memberikan anggaran yang memadai untuk pengembangan pasar.

PENDAHULUAN

Pasar tradisional merupakan salah satu fasilitas umum yang keberadaannya sangat penting dan dibutuhkan oleh masyarakat, khususnya untuk memenuhi salah satu kebutuhan pokok manusia, yaitu dalam hal pangan dan sandang. Di tengah pembangunan bangsa Indonesia yang lebih berpihak pada pelaku usaha menengah ke bawah, peran pasar tradisional sangatlah penting. Sayangnya peran pasar tradisional yang semestinya menjadi pilar pembangunan ekonomi kerakyatan, justru terabaikan.

Saat ini perkembangan pasar sangat pesat hampir di setiap daerah. Masing-masing daerah berlomba untuk menjadikan kawasan pasar sebagai sumber Pendapatan Asli Daerah (PAD) dalam bentuk retribusi. Keberadaan pasar, khususnya pasar tradisional merupakan salah satu indikator paling nyata kegiatan ekonomi masyarakat di suatu wilayah.

Pemerintah Kabupaten Jeneponto khususnya Pemerintah Kecamatan Bontoramba perlu berusaha secara aktif untuk meningkatkan serta menggali sumber-sumber penerimaan daerah terutama penerimaan yang berasal dari daerah sendiri atau yang sering disebut dengan Pendapatan Asli Daerah. Pendapatan Asli Daerah sebagai salah satu sumber penerimaan daerah mempunyai peranan penting dalam pembangunan daerah. Hal ini dapat dilihat dalam pelaksanaan Otonomi Daerah sebagaimana peranan Pendapatan Asli Daerah diharapkan dan diupayakan dapat menjadi penyangga utama dalam membiayai kegiatan pembangunan di daerah.

Sumber Pendapatan Asli Daerah di antaranya pajak daerah dan retribusi daerah dimana daerah diberi kewenangan untuk melaksanakan pemungutan berbagai jenis pajak daerah dan retribusi daerah yang berkaitan dengan berbagai aspek kehidupan masyarakat. Hal ini digunakan untuk meningkatkan pendapatan daerah dalam upaya pemenuhan kebutuhan daerah. Disini perlu dipahami oleh masyarakat bahwa pemungutan pajak daerah dan retribusi daerah ini sebagai sumber penerimaan yang dibutuhkan oleh daerah untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat di daerah. Untuk mengatur tentang pemungutan pajak daerah dan retribusi daerah diatur dalam Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2009 tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah.

Retribusi Daerah selain sebagai salah satu sumber penerimaan bagi pemerintah daerah juga merupakan faktor yang dominan peranannya dan kontribusinya untuk menunjang pemerintah daerah. Salah satu dari retribusi tersebut adalah retribusi Pasar tradisional Kecamatan Bontoramba Kabupaten Jeneponto. Oleh karena itu, retribusi pasar tradisional Bontoramba Kabupaten Jeneponto sangat penting untuk dikelola secara efektif.

Penerimaan retribusi pasar tradisional Bontoramba Kabupaten Jeneponto tersebut dapat efektif melalui penanganan yang bijak dan pengelolaan yang baik sehingga akan berdampak positif terhadap penerimaan Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Jeneponto. Oleh karena itu, untuk mewujudkan hal tersebut dibutuhkan kerjasama yang baik antar seluruh stakeholder terkait.

Pengelolaan retribusi pasar tradisional Bontoramba Kabupaten Jeneponto dapat dikatakan efektif tentu bukan hanya dilihat dari sisi penerimaannya saja, melainkan ada

beberapa aspek yang perlu diperhatikan. Perencanaan atau penentuan target penerimaan retribusi sangat penting untuk dilakukan agar tujuan pengelolaan menjadi lebih jelas. Perencanaan yang baik akan merupakan sebuah pondasi yang kuat terhadap pengelolaan retribusi pasar tradisional Bontoramba Kabupaten Jeneponto tersebut.

Hingga saat ini, retribusi pasar tradisional Bontoramba Kabupaten Jeneponto nampaknya belum dikelola dengan baik. Hal ini ditandai dengan belum adanya dibentuk Unit Pelaksana Teknis Dinas (UPTD) tersendiri yang mengurus terkait pasar khususnya pengelolaan Retribusi. Badan Pendapatan Daerah (Bapenda) Kabupaten Jeneponto adalah badan yang ditunjuk oleh pemerintah daerah untuk mengurus penarikan retribusi kepada setiap pedagang yang ada di dalam kawasan pasar tradisional Bontoramba Kabupaten Jeneponto tersebut.

Pengelolaan retribusi yang belum efektif tersebut berdampak terhadap penyediaan sarana dan prasarana fasilitas umum yang belum memadai. Salah satunya penyediaan fasilitas umum toilet yang sudah tidak memadai untuk digunakan. Kehadiran toilet umum ini pada dasarnya sangat membantu masyarakat termasuk pedagang dan pengunjung pasar tradisional Bontoramba Kabupaten Jeneponto. Namun toilet umum tersebut tidak bisa digunakan secara maksimal karena kondisinya yang tidak terurus lagi sehingga dibutuhkan penanganan secara cepat dan efektif agar dapat difungsikan kembali sebagaimana mestinya.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang muncul dalam penelitian ini adalah (1) Bagaimana efektivitas pengelolaan retribusi pasar tradisional Bontoramba Kabupaten Jeneponto? (2) Apa saja faktor yang mendukung dan menghambat efektivitas pengelolaan retribusi pasar tradisional Bontoramba Kabupaten Jeneponto?

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah (1) Untuk mengetahui dan menganalisis efektivitas pengelolaan retribusi pasar tradisional Bontoramba Kabupaten Jeneponto. (2) Untuk mengetahui dan menganalisis faktor yang mendukung dan menghambat efektivitas pengelolaan retribusi pasar tradisional Bontoramba Kabupaten Jeneponto.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Pasar Tradisional Kecamatan Bontoramba pada bulan Januari hingga Februari 2024. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan pendekatan studi fenomenologi. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan telaah dokumentasi. Adapun pengolahan data yang dilakukan yaitu dengan menggunakan analisa kualitatif yang dimulai pada pengumpulan data, reduksi data, display data, dan verifikasi.

HASIL DAN DISKUSI

Efektivitas Pengelolaan Retribusi Pasar Tradisional *Planning* (Perencanaan)

Perencanaan merupakan proses terpenting dari semua fungsi manajemen karena tanpa perencanaan fungsi-fungsi lain seperti pengorganisasian, pengarahan, dan pengontrolan akan sulit untuk berjalan. Rencana informal merupakan rencana yang tidak tertulis dan bukan merupakan tujuan bersama anggota suatu organisasi.

Merencanakan pada dasarnya membuat keputusan mengenai arah yang akan dituju. Sumber daya yang akan diolah dan teknik/metode yang akan dipilih untuk digunakan. Rencana mengarahkan tujuan organisasi dan menetapkan prosedur terbaik untuk mencapainya. Prosedur itu dapat berupa pengaturan sumber daya dan penetapan teknik/metode yang akan digunakan.

Target capaian/sasaran strategis merupakan sasaran jangka panjang yang langsung berasal dari pernyataan misi organisasi. Sementara pernyataan misi organisasi merupakan pernyataan cara organisasi dalam mencapai sasaran dalam lingkup pasar tradisional yang ada di Lingkup Kecamatan Bontoramba.

Sebagaimana diungkapkan oleh Kepala Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Jeneponto, mengatakan bahwa:

“Jadi kita memang memberikan target kepada pengelola pasar setiap tahunnya. Mereka (pengelola pasar) dibuatkan pakta integritas yang menunjukkan bahwa mereka (pengelola) menyepakati atas target yang diberikan tersebut. Namun, untuk pasar tradisional yang ada di Kecamatan Bontoramba khususnya di Desa Barobbo dikelola oleh desanya sendiri”.

Target tahunan dalam pengelolaan pasar mengacu pada praktik memberikan target kepada pengelola pasar setiap tahun. Ini adalah langkah manajemen yang umum dalam upaya meningkatkan kinerja dan efisiensi pasar. Target-target ini tentu berkaitan dengan peningkatan pendapatan, peningkatan layanan kepada masyarakat, peningkatan kebersihan, atau tujuan lainnya yang dianggap penting untuk kemajuan pasar.

Kemudian diungkapkan oleh Kolektor di Pasar Tradisional Bontoramba, bahwa:

“Sebetulnya saya sudah lama disini, sudah 10 tahun lebih bahkan hampir 20 Tahun. Kami ada tiga orang. Saya juga ditunjuk sebagai kepala pasar karena lama ma tapi kadang sayaji yang kerja semua pekerjaan kalau anggota tidak bekerja. Misalnya, kadang saya menyappu kalau kotor diliat pasar, bahkan kadang saya yang jadi tukang parkir kalau juru parkirnya lambat karena macet jalanan”.

Sebagai individu yang telah tinggal dan terlibat dalam pengelolaan pasar selama hampir dua dekade, tentu Kolektor tersebut telah memperoleh pengalaman yang banyak dan pengetahuan yang mendalam tentang operasi pasar. Sebagai kepala pasar, Dia memiliki tanggung jawab utama dalam mengoordinasikan berbagai kegiatan dan menjaga kelancaran operasi pasar sehari-hari.

Namun, meskipun memiliki posisi sebagai kepala pasar, Dia terlibat langsung dalam berbagai pekerjaan lapangan untuk memastikan kebersihan, keteraturan, dan kenyamanan pasar bagi pengunjung dan pedagang. Ini termasuk tindakan seperti membersihkan area pasar ketika kotor, membantu mengatur parkir kendaraan jika juru parkir tidak tersedia, dan melakukan tugas-tugas lain yang membutuhkan perhatian segera untuk menjaga operasi pasar berjalan lancar.

Merencanakan adalah membuat suatu target-target yang akan dicapai atau diraih di masa depan. Dalam organisasi merencanakan merupakan suatu proses memikirkan dan menetapkan secara matang arah, tujuan dan tindakan sekaligus mengkaji berbagai sumber daya dan metode/teknik yang tepat.

Menetapkan sasaran melalui asas manajemen menentukan keutamaan sebagai berikut:

- 1) Perencanaan merupakan fungsi utama manajer. Pelaksana pekerjaan tergantung pada baik buruknya suatu rencana.
- 2) Perencanaan harus diarahkan pada tercapainya tujuan. Jika tujuan tidak tercapai mungkin disebabkan oleh tidak efektifnya rencana tersebut.
- 3) Perencanaan harus didasarkan atas kenyataan-kenyataan objektif dan rasional untuk mewujudkan adanya kerja sama yang efektif.
- 4) Perencanaan harus mengandung atau dapat diproyeksikan kejadian-kejadian pada masa yang akan datang.
- 5) Perencanaan harus memikirkan matang-matang tentang anggaran, kebijaksanaan, program, prosedur, metode, dan standar untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
- 6) Perencanaan harus memberikan dasar kerja dan latar belakang bagi fungsi-fungsi manajemen lainnya (Hasibuan, 2006: 94-95).

Terry (Hasibuan, 2006:96) mengatakan tujuan suatu sasaran manajerial yaitu tujuan yang diinginkan yang melukiskan skop yang jelas, serta memberikan arah pada usaha-usaha seorang pimpinan.

Dengan adanya tujuan yang jelas dan terarah dari suatu lembaga atau organisasi, maka sumber daya yang akan dipergunakan menjadi efektif dan efisien. Tujuan yang baik adalah tujuan yang jelas indikator pencapaiannya. Tujuan dan perencanaan merupakan proses kajian pola pikir untuk diproyeksikan kepada masa yang akan datang. Mengambil keputusan tersebut harus lebih memahami posisi lembaga atau organisasi pada saat ini. Kemudian untuk dilakukan pengumpulan data dan informasi yang pakai sebagai dasar proyeksi ke depan.

Organizing (Pengaturan)

Pembagian kerja bertujuan agar pekerjaan-pekerjaan dapat terselenggara dengan lancar dan dapat diketahui dengan jelas pegawai yang bertanggungjawab atas terselesainya suatu pekerjaan. Pembagian kerja juga memberikan batasan yang jelas dalam pelaksanaan tugas, wewenang, dan tanggung jawab masing-masing pegawai sehingga dapat dihindari adanya tumpang tindih dalam pelaksanaan pekerjaan.

Dengan adanya pembagian kerja itu pula, maka pegawai dapat memiliki kesempatan untuk mempelajari ketrampilan dan keahlian pada pekerjaan tertentu yang telah menjadi wewenang dan tanggung jawab mereka. Pegawai dapat fokus pada beberapa pekerjaan saja yang telah menjadi tugas dan tanggung jawabnya masing-masing.

Sebagaimana diungkapkan oleh Kepala Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Jeneponto, mengatakan bahwa:

“Kita memang di Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Jeneponto ini membuat struktur tersendiri untuk mengelola pasar tradisional, yaitu UPT Pasar. Masing-masing pasar ada kepala pasar yang bersumber dari unsur ASN dan diberi SDM dept Collector yang tugasnya menagih retribusi pasar (bukan ASN)”.

Struktur Organisasi UPT Pasar mencakup struktur organisasi yang ditetapkan untuk mengelola pasar tradisional di Kabupaten Jeneponto, khususnya di Kecamatan Bontoramba. Struktur ini seyogyanya mencakup posisi kepala pasar untuk setiap pasar, staf administratif, staf lapangan, dan lainnya. Di setiap area pasar, seyogyanya ada pejabat yang bertanggung jawab atas pengelolaan dan pengawasan pasar secara keseluruhan.

Selanjutnya diungkapkan oleh Kolektor di Pasar Tradisional Bontoramba, bahwa:

“Sejauh ini tidak ada pembekalan, langsung disuruh saja jalan untuk menagih retribusi. Padahal saya bekerja di Pasar ini sebagai kolaktor sudah bertahun-tahun, bahkan sudah belasan tahun”.

Kurangnya pembekalan atau pelatihan sebelum *Dept Collec*or mulai menagih retribusi dapat mengakibatkan kurangnya pemahaman tentang tugas dan tanggung jawabnya sebagai kolaktor. Tentu setiap SDM tidak memiliki pengetahuan yang memadai tentang tugasnya, seperti prosedur pengumpulan retribusi, hukum terkait, atau keterampilan komunikasi yang diperlukan untuk berinteraksi dengan pedagang pasar.

Kurangnya pembekalan dan pelatihan bagi kolektor retribusi dapat berdampak negatif pada efektivitas pengelolaan pasar secara keseluruhan. Kesalahan dalam penagihan retribusi atau ketidakmampuan untuk berinteraksi secara efektif dengan pedagang dapat menghambat pencapaian tujuan pengelolaan pasar, seperti peningkatan pendapatan pasar atau peningkatan layanan kepada pengunjung.

Selanjutnya disampaikan oleh penjual atau pedagang di Pasar Tradisional Bontoramba, bahwa:

“Sebenarnya tidak wajib jaki membayar, tapi kita mami pedagang yang kadang kasihan kepada kolektor jadi kadangkali membayar juga. Tapi paling banyak itu Rp. 2.000,- ji”.

Sikap dan perilaku pedagang untuk memberikan pembayaran kepada kolektor retribusi pasar yang meskipun tidak diwajibkan, mencerminkan nilai-nilai gotong royong dalam masyarakat. Gotong royong merupakan prinsip sosial di mana individu saling membantu dan mendukung satu sama lain dalam kegiatan sehari-hari. Dalam hal ini, pedagang mungkin merasa simpati atau ingin mendukung kolektor retribusi pasar yang melakukan tugas mereka.

Selain pembagian kerja dan penempatan sumber daya manusia, juga sangat penting hadirnya Standar Operasional Prosedur (SOP). SOP tersebut akan memudahkan SDM dalam menjalankan tugas dan fungsinya sehari-hari jika dijadikan sebagai pedoman atau acuan kerja.

Fungsi utama SOP pada dasarnya sebagai pedoman untuk memudahkan pelaksanaan kerja. SOP yang berisi tahapan dan urutan suatu pekerjaan akan menuntun para pegawai dalam menyelesaikan tugasnya.

Dengan adanya SOP, kinerja pegawai bisa lebih terarah dan optimal. Pegawai akan tahu apa saja yang harus dikerjakan dan hal mana yang tidak boleh dilakukan. Dengan demikian, tujuan organisasi bisa lebih mudah tercapai.

Actuating (Pelaksanaan)

Kinerja (performance) adalah tingkat prestasi atau hasil nyata seseorang yang dihitung secara periodik baik kualitas maupun kuantitas berdasarkan sasaran, standar dan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya sebagai hasil kewenangan dan tanggung jawab sebuah pekerjaan dalam suatu organisasi.

Disposisi atau sikap pelaksana kebijakan dapat dilihat melalui pemahaman dan pendalaman, arah respon kebijakan, dan intensitas kebijakan. Jika pelaksanaan ingin efektif maka para pelaksana tidak hanya mengetahui apa yang akan dilakukan, tetapi juga harus memiliki kemampuan untuk melaksanakannya. Disposisi ini merupakan kemauan, keinginan, dan kecenderungan sikap para pelaksana untuk melaksanakan secara sungguh-sungguh sehingga apa yang menjadi tujuan dapat diwujudkan.

Disposisi ini akan muncul diantara para pelaksana, sehingga yang diuntungkan tidak hanya organisasinya saja tetapi juga diri sikap pelaksana tersebut. Pengetahuan, pendalaman dan pemahaman akan menimbulkan sikap menerima, acuh tak acuh dan menolak terhadap kebijakan. Sikap menerima, acuh tak acuh dan menolak akan menimbulkan disposisi pada diri pelaksana kebijakan dan disposisi yang tinggi berpengaruh pada tingkat keberhasilan pelaksanaan kebijakan tersebut.

Sebagaimana diungkapkan oleh Kolektor di Pasar Tradisional Bontoramba, bahwa:

“Saya jalan menagih paling cepat jam 09.00 Wita. Berhubung karena saya sudah lama di sini, jadi saya sudah tahun semua pedagang di sini. Kadang kalau ada yang cukup penghasilannya, mereka membayar full Rp. 2.000. Sedangkan kalau dagangannya lagi sepi, kadang mereka bayar kurang, tapi tentu kami tidak memberikan karcis kepada mereka”.

Ketika pedagang memiliki penghasilan yang cukup, mereka membayar penuh, yaitu Rp. 2.000. Hal ini menunjukkan bahwa mereka memiliki kemampuan untuk membayar dengan harga penuh dan memilih untuk melakukannya. Namun, jika dagangan pedagang tersebut sedang sepi atau mereka mengalami penurunan pendapatan, mereka mungkin membayar jumlah yang kurang dari Rp. 2.000. Hal ini mencerminkan variasi dalam kemampuan pembayaran mereka yang secara langsung terkait dengan kinerja bisnis mereka pada waktu tersebut.

Selanjutnya disampaikan oleh penjual atau pedagang di Pasar Tradisional Bontoramba, bahwa:

“Saya tidak membayarnya karena tempatku sendiri. Bukan tempat orang lain. Jadi kadang saya mami mau bayar atau tidak, kalau kasihanka yaaa membayarka juga”.

Sebagai pemilik tempat tersebut, Pedagang tidak membayar untuk berada di sana karena tempat tersebut adalah miliknya sendiri, bukan milik orang lain. Oleh karena itu, pedagang memiliki fleksibilitas dalam memutuskan apakah Dia ingin membayar atau tidak kepada penagih, dan kadang-kadang pedagang memilih untuk membayar sebagai bentuk kedermawanan atau empati terhadap penagih tersebut.

Untuk mendukung lancarnya pelaksanaan pekerjaan, maka diperlukan adanya disiplin kerja. Disiplin dalam kaitannya dengan pekerjaan adalah ketaatan melaksanakan aturan-aturan yang mewajibkan atau diharapkan oleh suatu organisasi agar setiap tenaga kerja dapat melaksanakan aturan-aturan yang mewajibkan atau diharapkan oleh suatu organisasi agar setiap tenaga kerja dapat melaksanakan pekerjaan dengan tertib dan lancar.

Dalam suatu organisasi seorang pimpinan memerlukan alat untuk komunikasi dengan para pegawainya mengenai tingkah laku para pegawai dan bagaimana memperbaiki perilaku para pegawai menjadi lebih baik lagi. Disiplin kerja yang diterapkan merupakan alat komunikasi pimpinan.

Implementasi program menurut Arikunto (1998:1) menjelaskan bahwa implementasi program adalah sederetan kegiatan yang akan dilakukan untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Jadi kegiatan yang telah dilaksanakan bukan bentuk dari program. Suatu program merupakan kegiatan yang direncanakan maka tentu saja perencanaan itu diarahkan pada pencapaian tujuan. Pencapaian tujuan tersebut dapat diukur melalui evaluasi program.

Korten (Soetomo, 2008:416) mengatakan bahwa keberhasilan suatu program akan sangat ditentukan oleh kesesuaian atau relevansi antara kebutuhan-kebutuhan pihak penerima bantuan dengan hasil program, antara persyaratan program dengan kemampuan nyata dari organisasi pemberi bantuan, antara kemampuan pengungkapan kebutuhan dari pihak penerima dengan proses pengambilan keputusan dari pihak pemberi bantuan.

Controlling (Pengawasan)

Seorang supervisor (pimpinan) memiliki pekerjaan yang tidak mudah. Ia harus mengawasi sekaligus membimbing orang-orang yang berada di bawahnya agar mampu bekerja sesuai dengan standar yang diatur dalam organisasi tersebut.

Seorang supervisor (pimpinan) harus melakukan penelitian mengenai situasi organisasi dan juga sumber daya manusia yang berada di bawahnya. Kegiatan supervisi ini bertujuan supaya supervisor (pimpinan) dapat merumuskan permasalahan melalui data yang ada selama ini. Dengan cara ini, supervisor (pimpinan) dapat mengumpulkan berbagai fakta dan opini sebagai bahan pertimbangan. Kegiatan supervisi ini dapat dilakukan dengan berbagai teknik, misalnya observasi wawancara dan angket. Setelah berhasil melakukan penelitian, supervisor (pimpinan) wajib melakukan evaluasi atau penilaian secara kooperatif dengan pegawai yang ada di bawahnya.

Sebagaimana diungkapkan oleh Kepala Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Jeneponto, mengatakan bahwa:

“Kami dari Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Jeneponto tidak melakukan pengawasan secara langsung di pasar-pasar tradisional. Namun, kami akan turun jika ada undangan dari pengelola pasar tradisional tersebut. Kita tidak bisa turun tangan terlalu jauh kalau tidak ada permintaan dari pengelola untuk bantu”.

Pihak Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Jeneponto menjelaskan pendekatannya terhadap pengawasan pasar tradisional. Mereka menegaskan bahwa mereka tidak melakukan pengawasan secara langsung di pasar-pasar tradisional tersebut kecuali jika ada undangan atau permintaan langsung dari pengelola pasar.

Selanjutnya diungkapkan oleh Kolektor di Pasar Tradisional Bontoramba, bahwa:

“Sejauh ini pak Desa hanya menghimbau agar senantiasa berhati-hati dalam menjalankan tugas. Pak Desa hanya meminta data pedagang di Pasar di Kami, pak Desa tidak turun langsung di Pasar”.

Sebagai pemimpin lokal, kepala desa mengambil pendekatan yang lebih pasif dalam pengelolaan pasar di wilayahnya. Kepala desa hanya memberikan himbuan kepada masyarakat untuk tetap berhati-hati dalam menjalankan tugas mereka di pasar. Selain itu, kepala desa juga meminta data mengenai para pedagang yang beroperasi di pasar tersebut, tetapi tidak terlibat secara langsung dengan aktivitas di pasar.

Selanjutnya disampaikan oleh penjual atau pedagang di Pasar Tradisional Bontoramba, bahwa:

“Kalau Saya perhatikan jarang ji juga hadir pemerintah disini untuk memantauji, diserahkanji ke penagih untuk mengatur ki”.

Pemerintah setempat jarang hadir untuk melakukan pemantauan langsung di pasar, dan tanggung jawab untuk mengatur dan mengawasi pasar secara efektif diserahkan kepada penagih. Pendekatan ini mencerminkan sebuah sistem di mana pemerintah memiliki keterlibatan minimal dalam operasional pasar, dan sebagian besar tanggung jawab pengawasan dan pengaturan pasar dijalankan oleh penagih.

Sebagaimana diungkapkan Winardi (2011:224) bahwa pengawasan tidak hanya melihat sesuatu dengan seksama dan melaporkan hasil kegiatan mengawasi, tetapi juga mengandung arti memperbaiki dan meluruskannya sehingga mencapai tujuan yang sesuai dengan apa yang diinginkan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi pengawasan adalah perubahan lingkungan, peningkatan kolektivitas organisasi, kesalahan-kesalahan, dan kebutuhan manajer untuk mendelegasikan wewenang (Handoko, 2003:336).

Selanjutnya Mathis dan Jackson (2006:303), menyatakan bahwa pengawasan merupakan sebagai proses pemantauan kinerja pegawai berdasarkan standar untuk mengukur kinerja, memastikan kualitas atas penilaian kinerja dan pengambilan informasi yang dapat dijadikan umpan balik pencapaian hasil yang dikomunikasikan ke para pegawai.

Pengukuran itu memang penting agar kita bisa mengelola pencapaian tujuan yang kita harapkan di masa depan (*secure the future*). Oleh karena itu, banyak organisasi yang

mengukur kualitas keberhasilan dalam mencapai tujuan organisasi melalui penetapan indikator-indikator kinerja. Indikator-indikator tersebut mutlak diperlukan.

Bahkan dalam tataran individu pun, seringkali kita juga menetapkan indikator-indikator yang harus kita capai, agar kita tetap berada di level yang kita inginkan. Indikator yang sudah baik tidak akan ada artinya jika ternyata dalam implementasinya tidak diikuti dengan kesadaran diri untuk mengerti bahwa kinerja harus kita capai karena hal itu memang penting dan baik untuk kita, organisasi, serta seluruh pemangku kepentingan.

Menurut Hansen dan Mowen (2004), pengukuran kinerja terbagi menjadi dua kelompok, yaitu tradisional dan kontemporer. Pengukuran kinerja tradisional dilakukan dengan membandingkan kinerja aktual dengan kinerja yang dianggarkan atau biaya standar sesuai dengan karakteristik pertanggungjawabannya. Pengukuran kinerja kontemporer menggunakan aktivitas sebagai pondasinya. Ukuran kinerja dirancang untuk menilai seberapa baik aktivitas dilakukan dan dapat mengidentifikasi apakah telah dilakukan perbaikan yang berkesinambungan.

Pengukuran kinerja merupakan proses mencatat dan mengukur pencapaian pelaksanaan kegiatan dalam arah pencapaian misi (*mission accomplishment*) melalui hasil-hasil yang ditampilkan berupa produk, jasa ataupun suatu proses.

Sedangkan menurut Mahmudi (2010), pengukuran kinerja adalah suatu proses penilaian kemajuan pekerjaan terhadap pencapaian tujuan dan sasaran yang telah ditentukan, termasuk informasi atas efisiensi penggunaan sumber daya dalam menghasilkan barang atau jasa, kualitas barang atau jasa, perbandingan hasil kerja dengan target dan efektivitas tindakan dalam mencapai tujuan.

Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat

Faktor Pendukung

Pasar tradisional merupakan salah satu aspek penting dalam perekonomian lokal di banyak daerah di seluruh dunia, termasuk di Kecamatan Bontoramba. Pengelolaan pasar yang efektif menjadi kunci untuk memastikan kelangsungan dan keberlanjutan pasar tersebut sebagai pusat aktivitas ekonomi dan sosial. Salah satu aspek yang penting dalam pengelolaan pasar tradisional adalah pengumpulan retribusi atau pajak pasar dari pedagang yang beroperasi di pasar tersebut.

Pengumpulan retribusi pasar tidak hanya memainkan peran penting dalam mendukung pendapatan daerah, tetapi juga memiliki implikasi yang luas dalam pengembangan infrastruktur pasar, pelayanan publik, dan pembangunan ekonomi lokal. Oleh karena itu, pemahaman tentang faktor-faktor yang mendukung pengelolaan retribusi pasar tradisional sangat penting dalam konteks pembangunan lokal dan perekonomian.

Sebagaimana diungkapkan oleh Kolektor di Pasar Tradisional Bontoramba, bahwa:

“Sejauh ini bagusji dukungannya pedagang. Mereka mau membayar retribusi, meskipun hanya sedikit, yang penting ada. Pak Desa juga menyuuuh saya menagih, kadang kala uangnya untuk saya ji juga”.

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa ada dukungan yang positif dari pedagang terhadap sistem retribusi yang diterapkan oleh pemerintah setempat, meskipun jumlahnya mungkin kecil. Pedagang bersedia membayar retribusi, karena mereka memahami pentingnya kontribusi mereka untuk mendukung pengelolaan pasar dan layanan yang disediakan oleh pemerintah daerah.

Faktor Penghambat

Salah satu aspek penting dalam pengelolaan pasar tradisional adalah pengumpulan retribusi atau pajak dari pedagang yang beroperasi di pasar tersebut. Melalui pengelolaan pasar secara efektif, akan memastikan kelangsungan dan kemajuan ekonomi lokal.

Meskipun pentingnya pengumpulan retribusi untuk mendukung pembangunan infrastruktur pasar dan layanan publik, seringkali ada hambatan yang menghambat proses ini. Dalam hal ini, pemahaman tentang faktor-faktor yang menghambat pengelolaan retribusi pasar tradisional menjadi sangat penting dalam upaya meningkatkan efisiensi dan efektivitas pengumpulan dana.

Sebagaimana diungkapkan oleh Lurah Barobbo Kecamatan Bontoramba Kabupaten Jeneponto, bahwa:

“Kita sudah berjuang secara maksimal, namun kendalanya karena tanah yang mereka (pedagang) gunakan bukan tanah pemerintah, melainkan tanah pribadi/tanah pedagang masing-masing. Selain itu, sejauh ini juga belum ada bantuan anggaran dari pemerintah, baik kabupaten, provinsi, maupun pusat”.

Tantangan utama dalam pengelolaan retribusi pasar tradisional adalah keterbatasan kepemilikan lahan yang digunakan oleh pedagang. Tanah yang digunakan untuk berdagang bukanlah milik pemerintah, melainkan merupakan tanah pribadi milik pedagang masing-masing. Hal ini menyebabkan kompleksitas dalam mengenakan retribusi atau pajak pasar karena tidak ada landasan hukum yang kuat untuk memungut pajak dari tanah pribadi tersebut.

Kendala ini mencerminkan permasalahan dalam pemilikan dan regulasi lahan yang menjadi aset kunci dalam operasional pasar tradisional. Pengumpulan retribusi pasar menjadi sulit dilaksanakan karena hukum dan regulasi yang berkaitan dengan penggunaan tanah pribadi biasanya lebih kompleks dan kurang jelas dibandingkan dengan tanah yang dimiliki oleh pemerintah.

Selanjutnya diungkapkan oleh Kolektor di Pasar Tradisional Bontoramba, bahwa:

“Sejauh ini kami tidak mengalami kendala dalam melakukan penarikan retribusi kepada pedagang. Namun, kadang kala pedagang cemberut ketika kita datang terlalu cepat menagih sementara mereka belum ada pelanggan, tapi mereka tidak marah... dan saya pikir wajar tawwa makax kadang maupi pulang baru datang lagi ditagih”.

Hasil wawancara di atas menunjukkan menggambarkan bahwa kolektor tidak mengalami kendala yang signifikan dalam menaikkan retribusi kepada pedagang di pasar tradisional. Namun, terkadang pedagang mungkin merasa tidak nyaman ketika kolektor

datang terlalu cepat untuk menagih retribusi, terutama jika saat itu pedagang belum ada pembeli. Meskipun begitu, pedagang tidak menunjukkan kemarahan, tetapi hanya sekedar mengekspresikan ketidaknyamanan mereka dengan cara yang halus.

Lebih lanjut disampaikan oleh penjual atau pedagang di Pasar Tradisional Bontoramba, bahwa:

“Sejauh ini tidak adaji hambatan, semua berjalan baik dan lancar karena kita selaluji membayar retribusi, meskipun kadang Rp. 1.000,- ji”.

Hasil wawancara di atas menggambarkan bahwa selama ini belum ada hambatan yang signifikan dan segalanya berjalan dengan lancar dalam pengumpulan retribusi pasar tradisional. Ada beberapa faktor yang berkontribusi pada keberhasilan ini.

Keberhasilan dalam pengumpulan retribusi pasar tradisional dapat dipengaruhi oleh kombinasi dari kepatuhan pedagang, sistem pengelolaan yang efektif, dan dukungan dari pemerintah. Dengan menjaga faktor-faktor ini dalam keseimbangan yang baik, kelancaran operasional pasar tradisional dapat dipertahankan yang pada gilirannya akan berkontribusi pada pembangunan dan kesejahteraan masyarakat lokal.

KESIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan pasar tradisional di Kecamatan Bontoramba belum efektif karena sistem perencanaan yang belum jelas perencanaannya dan pengelolaan yang belum jelas pengaturannya. Sistem pengawasan pemerintah yang belum maksimal karena hanya berdasarkan laporan dari pengelola sehari-hari saja baru kemudian pihak pemerintah daerah turun lapangan memantau. Faktor pendukung dalam pengelolaan pasar tradisional di Kecamatan Bontoramba adalah masih tingginya kedisiplinan dan pengertian pedagang untuk membayar retribusi pedagang. Selanjutnya, faktor penghambatnya adalah tanah yang digunakan adalah tanah milik masyarakat dan bukan milik pemerintah sehingga sulit untuk ditata dan minimnya anggaran. Berdasarkan kesimpulan, maka disarankan agar seharusnya pihak pemerintah daerah Kabupaten Jeneponto menata ulang pengelolaan pasar tradisional di Kecamatan Bontoramba melalui pembentukan pengelola yang sah dan membuat aturan kerja sehingga pengelola dan pedagang mengikuti aturan tersebut. Selanjutnya, memberikan anggaran yang memadai untuk pengembangan pasar.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih banyak Kami ucapkan kepada seluruh tim pembimbing, Bapak Dr. Nasir, S.Sos., M.Si. dan Bapak Dr. Kahar Gani, M.Si. yang telah mensupport dan membimbing penulis sehingga artikel ini dapat tersusun. Selanjutnya, Kami juga ucapkan banyak terima kasih kepada seluruh unsur yang telah membantu penulis dalam menyusun artikel ini dan yang telah membantu penulis selama proses studi di Program Pascasarjana Universitas Pancasakti.

REFERENSI

- Arikunto, Suharsimi. (1998). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Yogyakarta: Rineka Cipta.
- Handoko, Hani. (2003). *Manajemen Personalia dan Sumberdaya Manusia*. Cetakan Kesebelas. Yogyakarta: BPFE.

- Hansen dan Mowen. (2004). *Manajemen Biaya*. Edisi Bahasa Indonesia. Buku Kedua. Jakarta: Salemba Empat.
- Hasibuan, Malayu S.P., (2006). *Manajemen Dasar, Pengertian, dan Masalah*. Edisi Revisi. Jakarta: Bumi Aksara.
- Mahmudi. (2010). *Manajemen Kinerja Sektor Publik*. Jakarta: STIE YKPN.
- Mathis, R.L. & J.H. Jackson. (2006). *Human Resource Management: Manajemen Sumber Daya Manusia. Terjemahan Dian Angelia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Soetomo. (2008). *Masalah Sosial dan Upaya Pemecahannya*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Winardi J. (2011). *Motivasi dan Permotivasi dalam Manajemen*. Jakarta: Rajawali Pers.