

Aplikasi Sepasar Sebagai Platform Edukasi Hybrid Untuk Meningkatkan Kapasitas Pedagang Pasar Beringharjo Di Masa Pandemi Covid-19

Sumiyarsih¹

Program Studi Manajemen,
Universitas Mercu Buana
Yogyakarta
Email:
sumiyarsih@mercubuana-yogya.ac.id

Tri Harsini

Wahyuningsih^{2*}
Sekolah Tinggi Ilmu
Manajemen YKPN,
Yogyakarta
Email:
triharsiniw@stimykp.ac.id

Subarjo³

Program Studi Manajemen,
Universitas Mercu Buana
Yogyakarta
subarjo@mercubuana-yogya.ac.id

Awan Santosa⁴

Program Studi Manajemen,
Universitas Mercu Buana
Yogyakarta
awan@mercubuana-yogya.ac.id

Abstrak

Beringharjo Market is the largest traditional market in Yogyakarta owned by the Yogyakarta city government . Beringharjo Market is one of the markets affected by the Covid-19 pandemic so that this situation makes it difficult for market traders to serve consumers who usually gather at the stalls or market booths and make sales. The number of buyers decreased quite a lot and happened a decrease in visits from tourists by up to 70 percent. This condition resulted in approximately 5000 traders and 300 carrying workers experiencing negative impacts due to the Covid-19 outbreak. 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 Beringharjo market traders . The Sepasar application also helps increase sales for Beringharjo 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 Beringharjo market traders in using various digital media that help them in marketing, finance and organizational management .

Keywords: hybrid education, digitalization, traditional market

Abstrak

Pasar Beringharjo merupakan pasar tradisional terbesar di Yogyakarta yang dimiliki oleh pemerintah kota Yogyakarta. Pasar Beringharjo merupakan salah satu pasar yang terdampak pandemi Covid-19 sehingga keadaan ini membuat para pedagang pasar kesulitan melayani konsumen yang biasa berkumpul di kios atau los pasar dan melakukan penjualan. Jumlah pembelinya menurun cukup banyak dan terjadi penurunan kunjungan wisatawan hingga 70 persen. Kondisi ini mengakibatkan kurang lebih 5000 pedagang dan 300 pekerja pengangkut mengalami dampak negatif akibat wabah Covid-19. 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 Beringharjo. Aplikasi Sepasar juga membantu meningkatkan penjualan bagi Pedagang Pasar Beringharjo dengan melakukan promosi 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 Beringharjo dalam menggunakan berbagai media digital yang membantu mereka dalam pemasaran, keuangan dan pengelolaan organisasi.

Kata Kunci: pendidikan hybrid, digitalisasi, pasar tradisional

PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 banyak memberikan dampak terhadap ketidakstabilan ekonomi termasuk pasar-pasar tradisional. Kurangnya mobilitas masyarakat disekitar pasar tentu menghambat tingkat penjualan para pedagang pasar. Masa pandemi membuat konsumen tidak bisa langsung membeli produk di pasar dan juga menyebabkan banyak regulasi yang dikeluarkan pemerintah seperti larangan berkumpul dan adanya Pembatasan Sosial Secara Besar (PSBB). Situasi ini menyulitkan para pedagang pasar untuk melayani konsumen yang biasanya berkumpul dilapak atau stan pasar dan melakukan penjualan.

Salah satu pasar di Yogyakarta yang paling terdampak oleh Pandemi Covid-19 adalah pasar Beringharjo sehingga mempengaruhi penurunan pendapatan bahkan beberapa pedagang mendekati kebangkrutan. Pasar Beringharjo merupakan pasar tradisional terbesar di Yogyakarta yang dimiliki oleh pemerintah kota Yogyakarta. Karena letaknya yang sangat strategis, Pasar Beringharjo banyak dikunjungi wisatawan yang sedang berlibur di kota Yogyakarta. Komoditas yang diperdagangkan di pasar sangat beragam dan harganya murah. Dengan kerajinan dan makanan tradisional yang diperjualbelikan di dalam dan sekitar pasar, Pasar Beringharjo menjadi tujuan utama wisatawan untuk membeli oleh-oleh khas Yogyakarta, area pasar Beringharjo bagian barat ada 1.600 pedagang, yang 80% di antaranya pedagang batik dan konveksi, 20% sisanya dari pedagang tas, perhiasan emas, jajanan tradisional, barang antik kolonial Belanda berupa uang-uang kuno. Di kawasan pasar Beringharjo Tengah, wisatawan dapat menemukan banyak penjual pakaian pengantin. Sedangkan Pasar Beringharjo Timur merupakan bentuk asli dari pasar tradisional dikarenakan menyediakan berbagai kebutuhan sehari-hari rumah tangga seperti halnya sayur, ikan, daging, bumbu dapur, dan berbagai produk segar lainnya.

Ditemukan kondisi faktual oleh Dinas Perdagangan Kota Yogyakarta tahun 2022 adalah konsumen di pasar Beringharjo merupakan segmen wisatawan. Pasar Beringharjo mengalami penurunan omset yang cukup signifikan selama pemberlakuan pelaksanaan pembatasan kegiatan masyarakat (PPKM). Jumlah pembeli berkurang cukup banyak dan terjadi penurunan kunjungan dari wisatawan hingga 70 persen. Kondisi tersebut mengakibatkan ada kurang lebih 5000 pedagang dan 300 buruh gendong mengalami dampak negatif karena adanya Covid-19 (Republika, 2021).

Pedagang pasar perlu melakukan strategi bertahan dalam menghadapi kondisi covid-19 melalui inovasi atau perubahan sesuai dengan dinamika yang terjadi di lapangan. Mengingat kondisi Indonesia saat ini berada pada era 4.0 yang mengharuskan kita beralih ke teknologi. 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.id sebagai media Edukasi Hybrid dan Pemasaran Online. Peluang Sepasar.id untuk menyediakan kursus online dengan materi sesuai kebutuhan pedagang pasar Beringharjo. Aplikasi Sepasar.id juga membantu meningkatkan penjualan bagi Pedagang Pasar Beringharjo 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 Beringharjo dalam menggunakan berbagai media digital yang membantu mereka dalam manajemen pemasaran, keuangan, dan organisasi. Berdasarkan studi tentang dampak penerapan aplikasi Sepasar.id pada pedagang, sasaran yang terukur adalah peningkatan 30% literasi digital di kalangan pedagang, dan peningkatan pengetahuan dan keterampilan harus meningkat 25%.

Luaran fitur pelaksanaan pemasaran online Sepasar.id merupakan adanya ekspansi jangkauan pasar, peningkatan penjualan & intensitas kunjungan ke pasar Beringharjo 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%, & taraf kunjungan online ke pasar Beringharjo online semakin tinggi sebesar 40%.

METODE

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

1) Sosialisasi: metode ini dilaksanakan oleh Koordinator dan Relawan Sepasar.id secara langsung ke lapak-lapak pedagang, sekaligus melakukan pendataan calon peserta kelas Sepasar Beringharjo dan pendampingan instalasi aplikasi Sepasar ke handphone pedagang pasar Beringharjo.

2) Pendaftaran Peserta: pendampingan instalasi aplikasi dari playstore, dan pembuatan grup whatsapp sebagai media komunikasi dan informasi pelaksanaan kelas Sepasar Beringharjo. Berikut daftar peserta Sepasar Beringharjo yang tergabung di WAG:

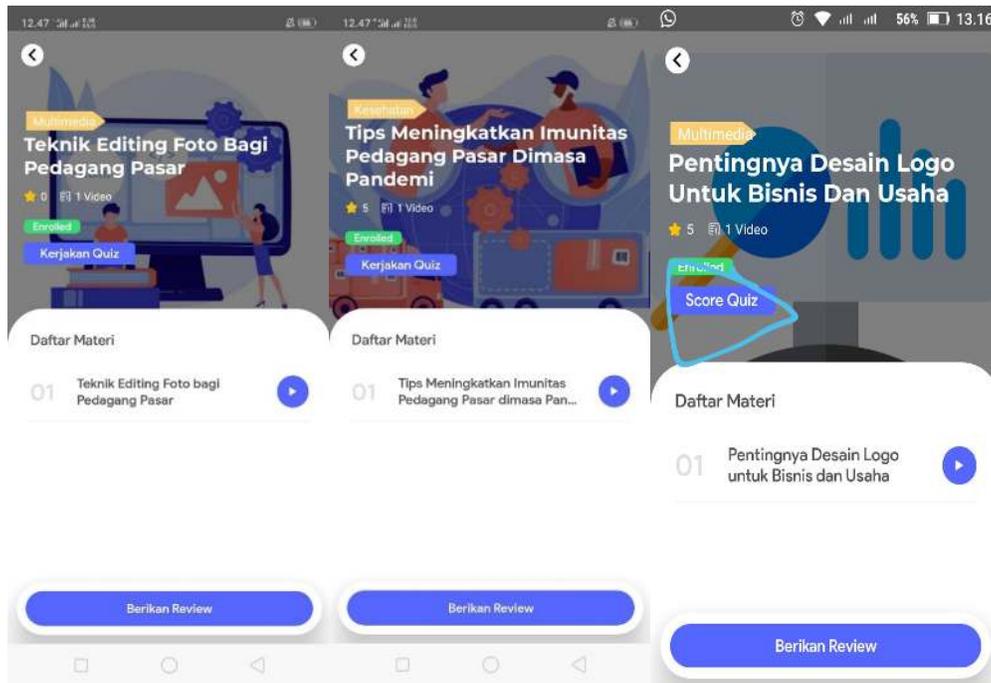
1. Titin Purwaningsih
2. Ririn
3. Emanuela Marsiyah
4. Mar'atus Sholohah/lika
5. Della via Yora
6. Suhartini
7. Bu atun
8. Bu ida
9. Rubiyati
10. dewi dirjanti
11. Sis
12. Tri Rachma
13. Murin
14. Tri wahyuni idayati
15. Supi
16. Eliswan
17. Bu Dewi
18. Tini
19. Batik antik marsiyah
20. Arie budi batik/pak ari
21. Kris

3) Assesment: untuk memperoleh informasi permasalahan dan kebutuhan materi pembelajaran bagi pedagang Pasar Beringharjo dan penyusunan kurikulum Sepasar Beringharjo beserta jadwalnya.

4) Penyiapan Video Materi: Penyiapan video materi ajar di aplikasi Sepasar untuk kelas Sepasar Beringharjo. Video dibuat oleh masing-masing pengajar dengan bantuan tim Sepasar. Video sudah tersedia di aplikasi Sepasar dan diakses pedagang pasar Beringharjo sesuai jadwal.

5) 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.

6) Penyiapan instrumen penilaian: Penilaian dampak ujicoba aplikasi Sepasar di Pasar Beringharjo dilakukan menggunakan dua metode, yaitu pengisian kuesioner dan pengisian jawaban kuis pada beberapa video materi pembelajaran di 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 1 Agustus 2022 hingga 24 Oktober 2022 secara keseluruhan dengan sangat baik. Dalam pelaksanaannya peserta menggunakan 1 unit handphone selama sosialisasi dan Program Kelas Pasar Beringharjo berlangsung. Kegiatan ini dilakukan sampai 4 sesi.

1. Sesi 1 kunjungan kepasar oleh para Relawan Sepasar.id dan membantu pedagang melakukan aktivasi akun.

Pada sesi ini dilakukan kunjungan Relawan secara langsung ke lapak-lapak pedagang, sekaligus melakukan pendataan calon peserta kelas Sepasar Beringharjo dan pendampingan aktivasi akun Sepasar ke handphone pedagang pasar Beringharjo yang menjadi peserta kelas Sepasar Beringharjo.



Gambar 2. Proses Aktivasi Akun Pedagang Pasar Beringharjo

2. Sesi 2 monitoring pembelajaran video materi.

Pada sesi ini melakukan intervensi menggunakan instrumen kurikulum dan materi video pembelajaran yang sudah disiapkan di aplikasi Sepasar yang didampingi oleh para relawan. Kegiatan ini termasuk yang menjadi point penting atau tujuan dari pelaksanaan Sepasar. Peserta juga diminta untuk mengaktifkan fitur “minta bantuan” yang direspon oleh relawan yang akan hadir untuk melakukan intervensi pendampingan di pasar.



Gambar 3. Pendampingan Pembelajaran Video Materi Peserta oleh Relawan

3. Sesi 3 pendampingan pedagang untuk *Scale Up* Materi Pembelajaran

Sesuai kebutuhan disain model program terstruktur maka aplikasi Sepasar juga sudah dikembangkan dengan menambah fitur kuis sebagai instrumen assesment pembelajaran. Peserta diminta untuk mengaktifkan 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 4 assesment dan penutupan program kelas Beringharjo.

Penilaian dampak kelas aplikasi Sepasar di Pasar Beringharjo akan dilakukan 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 Beringharjo.



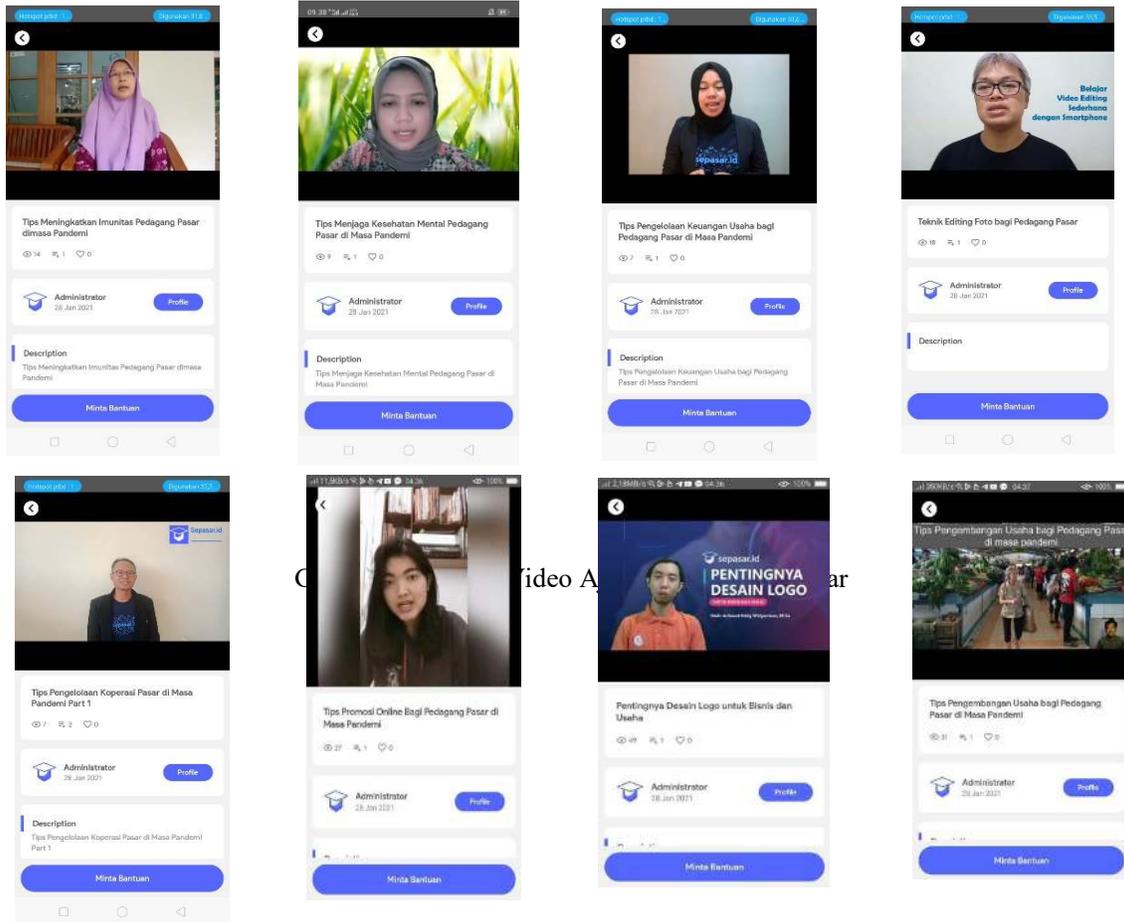
Gambar 5. Relawan melakukan proses sosialisasi pengisian kuesioner dan pengisian jawaban kuis kepada peserta.

Pengembangannya selalu didasarkan pada inovasi dan kontekstualisasi kurikulum. Tentunya kurikulum akan disesuaikan dan ditawarkan dengan kondisi sosial para pelaku pasar Beringharjo 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 Beringharjo

NO	MATERI AJAR	PENGAJAR	JADWAL
1	Tips Meningkatkan Imunitas Pedagang Pasar di Masa Pandemi	Prof. Dwiyati Puji Mulyani	Senin, 1 Agustus 2022
2	Tips Menjaga Kesehatan Mental Pedagang Pasar di Masa Pandemi	Dian Sartika, M.Si Psikolog	Senin, 8 Agustus 2022
3	Tips Promosi Online Bagi Pedagang Pasar di Masa Pandemi	Dwi Jayanti, S.E, MM	Senin, 15 Agustus 2022
4	Tips Pengelolaan Keuangan Usaha Bagi Pedagang Pasar di Masa Pandemi	Eno Casmi, S.E, MBA	Senin, 22 Agustus 2022
5	Cara Sederhana Memfoto dan Edit Video	Imam Suharjo, S.T, M.Eng	Senin, 29 Agustus 2022
6	Pentingnya Desain Logo untuk Bisnis dan Usaha	Achmad Widiyantoro, M.Kom, Oddy S.Kom,	Senin, 5 September 2022
7	Tips Pengelolaan Koperasi Pasar di Masa Pandemi	Awan Santosa, S.E, M.Sc	Senin, 12 September 2022
8	Tips Pengembangan Usaha Bagi Pedagang Pasar di Masa Pandemi	Azfa Mutiara P, S E M.Ek	Senin, 19 September 2022
9	Penutupan/kelulusan	Tim Sepasar.id	Senin, 26 September 2022

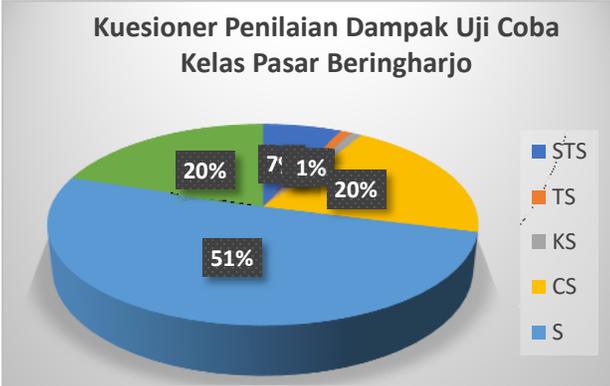
Tahap selanjutnya yang sudah dilakukan adalah intervensi menggunakan instrumen kurikulum dan materi video pembelajaran yang sudah disiapkan di aplikasi Sepasar terhadap 20 peserta Sepasar Beringharjo yang sudah terdaftar di aplikasi. Para pedagang cukup antusias dalam mengikuti pembelajaran online yang didampingi oleh seorang koordinator dan 5 relawan aktif di lapangan.



Gambar 6. Video Aplikasi Sepasar

Dampak/Manfaat Aplikasi Sepasar

Secara keseluruhan aplikasi Sepasar sudah dirasakan manfaatnya bagi peserta pedagang di Pasar Beringharjo. Hal ini ditinjau dari berbagai aspek meliputi kemudahan, tampilan, kesesuaian, pemahaman, penerapan, kemanfaatan video materi, pengajar, relawan, dan manfaat aplikasi Sepasar terhadap peningkatan pengetahuan, ketrampilan usaha, pemasaran, pengelolaan keuangan, dan pendapatan pedagang yang menunjukkan tingkat persetujuan sebesar 71%, sementara pedagang yang menjawab cukup setuju sebanyak 20%, dan tingkat ketidaksetujuan pedagang hanya sebesar 9%..



Gambar 7. Penilaian Dampak Uji Coba Kelas Pasar Beringharjo

Secara spesifik 90% pedagang peserta Sepasar menganggap bahwa aplikasi Sepasar mudah digunakan. 80% pedagang juga beranggapan bahwa tampilan aplikasi Sepasar menarik minat mereka untuk belajar secara online. Sementara itu terkait video materi, sebanyak 90% pedagang menyatakan bahwa video materi di aplikasi Sepasar sesuai dengan kebutuhan mereka sebagai pedagang pasar. Namun begitu baru 75% pedagang yang sudah memahami video materi dengan baik, sementara yang menyatakan cukup memahami sebanyak 15%. Sebanyak 65% pedagang sudah menerapkan materi yang terdapat dalam video, sedangkan 20% pedagang masih menerapkan secara terbatas. 90% pedagang menyatakan bahwa aplikasi Sepasar bermanfaat bagi pengembangan diri dan usaha mereka.

Pengajar Sepasar

Sebanyak 91% pedagang peserta Sepasar Beringharjo menyatakan bahwa para pengajar di aplikasi Sepasar sudah mampu menjelaskan materi dengan baik. Sedangkan 9% pedagang masih beranggapan bahwa para pengajar belum mampu menjelaskan materi dengan baik.



Gambar 8. Penilaian Terhadap Kinerja Pengajar Sepasar

Relawan Sepasar

Sebanyak 95% pedagang menyatakan bahwa relawan aplikasi Sepasar sudah mampu membantu proses belajar pedagang dengan baik, sementara sebanyak 5% masih menyatakan bahwa relawan cukup mampu membantu proses belajar pedagang.



Gambar 9. Penilaian Terhadap Kinerja Relawan Sepasar

Pengetahuan

Sebanyak 95% pedagang peserta Sepasar Beringharjo menyatakan bahwa pengetahuan mereka bertambah setelah mengikuti kelas online di aplikasi Sepasar. Sementara masih terdapat 5% pedagang yang menyatakan bahwa pengetahuan mereka mengalami peningkatan secara terbatas.



Gambar 10. Dampak Kelas Sepasar Terhadap Pengetahuan Pedagang

Ketrampilan Usaha

Sebanyak 70% pedagang peserta Sepasar Beringharjo menyatakan bahwa ketrampilan usaha mereka bertambah setelah mengikuti kelas online melalui aplikasi Sepasar. Sementara itu masih terdapat 20% yang mengalami peningkatan ketrampilan usaha secara terbatas, sedangkan 10% pedagang tidak merasakan adanya peningkatan ketrampilan usaha.



Gambar 11. Dampak Kelas Sepasar Terhadap Ketrampilan Usaha Pedagang

Pemasaran Usaha

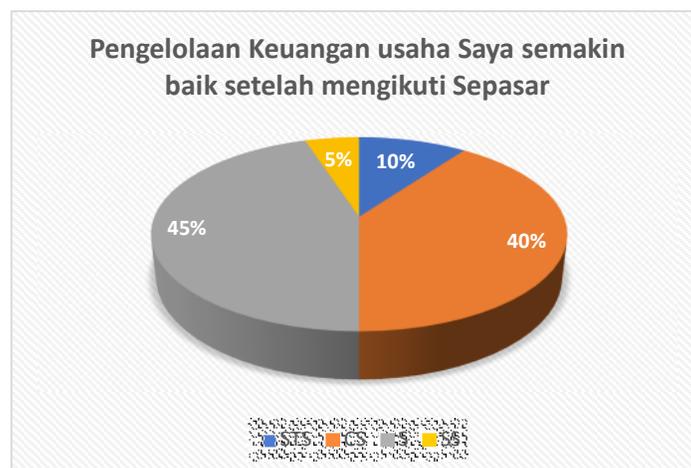
Sebanyak 55% pedagang peserta Sepasar Beringharjo menyatakan bahwa pemasaran usahanya berkembang setelah mengikuti kelas online melalui aplikasi Sepasar. Masih terdapat 35% pedagang yang mengalami peningkatan pemasaran secara terbatas, sedangkan 10% menyatakan tidak mengalami peningkatan pemasaran.



Gambar 12. Dampak Kelas Sepasar Terhadap Pemasaran Pedagang

Pengelolaan Keuangan Usaha

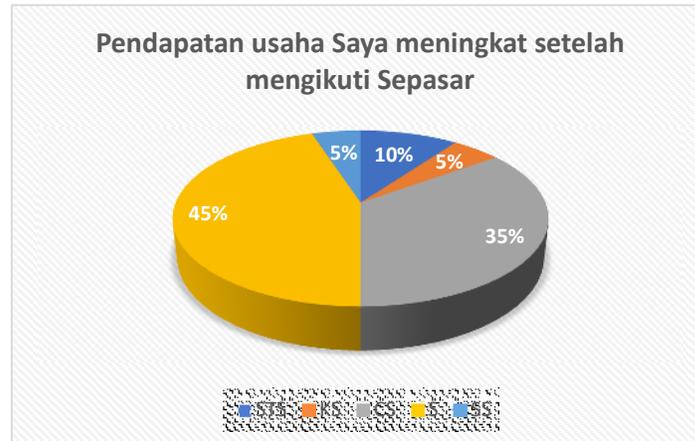
Sebanyak 50% peserta Sepasar Beringharjo menyatakan bahwa pengelolaan keuangannya semakin baik setelah mengikuti kelas online melalui aplikasi Sepasar. Masih terdapat 45% pedagang yang mengalami peningkatan pemasaran secara terbatas, sedangkan 5% menyatakan tidak mengalami peningkatan dalam pengelolaan keuangan usaha.



Gambar 13. Dampak Kelas Sepasar Terhadap Pengelolaan Keuangan Pedagang

Pendapatan

Sebanyak 50% peserta Sepasar Beringharjo menyatakan bahwa pendapatannya meningkat setelah mengikuti kelas online melalui aplikasi Sepasar. Masih terdapat 35% pedagang yang mengalami peningkatan pendapatan secara terbatas, sedangkan 15% menyatakan tidak 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 diperoleh skor total sebesar 2.140 yang dibagi total jawaban peserta sebanyak 26 sehingga nilai skor rata-rata kelas sepasar Beringharjo adalah sebesar 82,31. Skor ini cukup memadai sebagai indikasi bahwa para pedagang peserta kelas online di aplikasi Sepasar di Pasar Beringharjo sudah mengikuti video materi di aplikasi Sepasar dengan cukup baik.

Dalam pengabdian masyarakat Sepasar Beringharjo ini telah dilakukan evaluasi terhadap aplikasi Sepasar yang sudah diujicobakan di Pasar Beringharjo 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	Usia	Jenis Usaha	Saran atau Masukan
1.	Tini	46 Tahun	Penjahit	Audio kurang keras.
2.	Oka K.	39 Tahun	Batik	Tersedia list video yang sudah dan belum ditonton.
3.	Thomas Eko Aditya P.	25 Tahun	Batik	Lebih ditingkatkan.
4.	Titin Purwaningsih	36 Tahun	Batik	Suara divideo kurang keras.
5.	Tri Rachma	43 Tahun	Bahan bumbu dan rempah	Saya puas dengan aplikasinya.
6.	Jumiyatun	46 Tahun	Stribery	Lebih sering di datangi dan dijelaskan yang belum dong terutama bagi yang belum bisa atau gptek agar bisa lebih faham caranya.
7.	Mursinah	47 Tahun	Produksi Toge	Semoga kedepannya semakin faham dan mengerti

No	Nama	Usia	Jenis Usaha	Saran atau Masukan
8.	Ida Chabibah	40 Tahun	Pedagang Sayur Mayur	Aplikasi cukup membantu.
9.	Budi Pramono	42 Tahun	Batik	Semoga kedepannya bisa memahami isi video materi dari Sepasar.
10.	Jafar Siting	43 Tahun	Batik	Kedepannya aplikasi sepasar lebih baik lagi dalam pemaparan materinya, agar mudah difahami dan dapat dipraktekkan dalam jualan dipasar.
11.	Sis	58 Tahun	Pedagang Sayur	Sudah baik video materinya
12.	Sri Nita Novi Yati	40 Tahun	Pedagang Sayur	Kedepannya agar lebih baik memasarkan produk kami secara online agar lebih bersaing dipasaran dengan teknologi yang semakin maju.
13.	Dewi Dirjanti	54 Tahun	Batik	Semoga Sepasar dapat lebih maju lagi dari yang sebelumnya.
14.	Rubrati	53 Tahun	Batik	Kami berharap produk kami dapat dipasarkan secara online.
15.	Rahmawati	48 Tahun	Penjahit	Semoga Sepasar tidak hanya menampilkan video dan kuis saja.
16.	Prihatiningsih	44 Tahun	Kerajinan	Aplikasinya perlu ditingkatkan lagi sehingga mudah dipakai.
17.	Lika	38 Tahun	Jualan Pakaian	Aplikasi belum bisa digunakan, relawan sudah disuruh tetapi tidak ada tindak lanjutnya, sampai sekarang belum bisa digunakan
18.	Ririn Sukmawati	43 Tahun	Jualan Pakaian	Semoga aplikasi Sepasar lebih baik lagi kedepannya sehingga dapat membantu banyak para pedagang dipasar.
19.	Tyas Wulandari	30 Tahun	Batik	Aplikasi Sepasar sangat membantu.
20.	Ignasius Bancin Nugroho	45 Tahun	Batik	Semoga aplikasi Sepasar dapat membantu usaha saya agar bisa lebih laku lagi dipasaran agar pendapatan kami sebagai pedagang dapat terus meningkat dan membaik.

PENUTUP

Hasil assesment peserta program aplikasi Sepasar menunjukkan skor rata-rata kuis pedagang adalah 100 dan hasil survey dampak/manfaat aplikasi Sepasar sebesar 90. Video materi dalam aplikasi Sepasar sudah sesuai dengan kebutuhan pedagang dan dapat dipahami oleh para pedagang pasar Beringharjo. Pengajar dan Relawan aplikasi Sepasar sudah dapat membantu dalam proses belajar pedagang pasar Beringharjo. Aplikasi Sepasar sudah dirasakan manfaatnya dalam mengembangkan diri dan usaha pedagang pasar Beringharjo. Aplikasi Sepasar sudah dapat meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan usaha pedagang pasar Beringharjo. Aplikasi Sepasar sudah dapat meningkatkan pemasaran dan pengelolaan usaha pedagang pasar Beringharjo.

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.

REFERENSI

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