

ABSTRAK

Penelitian ini membahas tentang komunikasi interpersonal antara pegawai pasar dan pedagang di Pasar Kamal dalam upaya optimalisasi penarikan retribusi pasar. Latar belakang dari penelitian ini adalah adanya permasalahan dalam efektivitas komunikasi yang berpengaruh pada ketertiban dan kelancaran pembayaran retribusi oleh pedagang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana komunikasi interpersonal diterapkan dalam konteks penarikan retribusi pasar dan bagaimana hal tersebut berkontribusi terhadap optimalisasi pengelolaan pasar. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Informan dalam penelitian ini terdiri dari pegawai pasar dan pedagang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa komunikasi interpersonal yang kurang efektif menjadi hambatan dalam penarikan retribusi, ditandai dengan masih adanya pedagang yang terlambat atau tidak membayar retribusi. Faktor-faktor seperti perbedaan karakteristik individu, kurangnya sosialisasi, dan minimnya interaksi dua arah menjadi penyebab utama ketidakefektifan komunikasi. Namun, terdapat upaya dari kedua belah pihak untuk memperbaiki komunikasi melalui pendekatan personal dan peningkatan keterbukaan informasi. Penelitian ini menegaskan pentingnya penerapan strategi komunikasi interpersonal yang terstruktur untuk meningkatkan kesadaran dan kepatuhan pedagang terhadap kewajiban pembayaran retribusi.

Kata Kunci: komunikasi interpersonal, pegawai pasar, pedagang, retribusi pasar, Pasar Kamal, efektivitas komunikasi

ABSTRACT

This study discusses interpersonal communication between market employees and traders at Kamal Market in an effort to optimize market retribution collection. The background of this study is the issue of communication effectiveness that affects the orderliness and smoothness of retribution payments by traders. The purpose of this study is to determine how interpersonal communication is applied in the context of market retribution collection and how it contributes to the optimization of market management. This study employs a descriptive qualitative approach with data collection techniques including interviews, observations, and documentation. Informants in this study consist of market employees and vendors. The results indicate that ineffective interpersonal communication poses a barrier to fee collection, as evidenced by vendors who are late or fail to pay fees. Factors such as differences in individual characteristics, lack of socialization, and lack of two-way interaction are the main causes of ineffective communication. However, there are efforts from both parties to improve communication through a personal approach and increased transparency of information. This study emphasizes the importance of implementing structured interpersonal communication strategies to increase traders' awareness and compliance with their obligation to pay fees.

Keywords: interpersonal communication, market employees, traders, market levies, Kamal Market, communication effectiveness