

ISSN: 2460-1896
e-ISSN: 2541-5573

Volume 4, Nomor 2, Desember 2018

> Islamic Economics Journal

Efektifitas Distribusi Dana Zakat Produktif dan Kekuatan Serta Kelemahannya Pada
BASZNAS Magelang
Mufti Afif, Sapta Oktiadi

Maximizing Utility And Distributing Income Equitably: How Does Zakah Impact Both of
Them at Once?
Ade Nur Rohim

Analisis Strategi Pengembangan Pasar Tradisional Dalam Perspektif Ekonomi Islam
(Studi Kasus Pasar Songgolangit Kabupaten Ponorogo)
Royyan Ramdhani Djayusman, Ahmad Lukman Nugraha, Khoirul Umam

Efektifitas Pembiayaan *Qardhul Hasan* Bagi Perkembangan Usaha Mikro Pada Baitul
Maal Al-Amin, Kedungkandang, Kota Malang
Alficha Roby Vabella, Rahmad Hakim, Fien Zulkarijah

Determinan Inflasi: Pendekatan Al-Maqrizi dan Perspektif Manajemen Syariah
Salman Al Parisi

Pengembangan Model *Low Cost Islamic Peer To Peer Financing* Berbasis *Financial
Technology* Untuk Akselerasi Kinerja UMKM
Satria Utama, Inayatul Ilahiyah

An Empirical Study On The Influence Of Islamic Values On Money Demand (Case
Study: University of Darussalam, Gontor and Mantingan Campus)
Muhammad Fahmi Jauharuddin Rimas Sude, Khoirul Umam

جامعة دار السلام كونتور

UNIVERSITY OF DARUSSALAM GONTOR

Analisi Strategi Pengembangan Pasar Tradisional Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pasar Songgolangit Kabupaten Ponorogo)

Royyan Ramdhani Djayusman, Ahmad Lukman Nugraha
Khoirul Umam
Universitas Darussalam Gontor, Jl. Raya Siman Km. 6,
Ponorogo Jawa Timur, 63471

Email: royyan@unida.gontor.ac.id,
ahmad.lukman.n90@gmail.com
khoirul.umam79@gmail.com

Abstract

This study aims to analyze traditional market development strategies by local governments from an Islamic economic perspective. This study used a qualitative method with a SWOT analysis. Qualitative methods are used to analyze the role of traditional market development from the perspective of Islamic Economics. Furthermore, the formulation of the strategy uses a SWOT analysis to obtain the development strategies in traditional market. The results of this study are; Firstly, the fluctuation of the total traders must be followed by the additional infrastructure. Secondly, the development strategy of the business in Songgolangit market can be done through two aspects; material and non-material aspects. The material aspect includes developing business capital. Non-material aspects include the development of business literacy and entrepreneurship. Thirdly, the role of local government in controlling and managing traditional markets is very important in issuing a local regulation (PERDA) for regulating the position, distance and operational time of street vendors (PKL), traditional markets and modern markets. Fourthly, the strategy of developing traditional markets through modernization of infrastructure and marketing utilizing technological progress.

Keywords: *Development strategy, Business, Traditional Markets, Islamic Economics, Role of government.*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan pasar tradisional oleh pemerintah daerah dari perspektif ekonomi Islam. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan analisis SWOT. Metode kualitatif digunakan untuk menganalisis peran pengembangan pasar tradisional dari perspektif Ekonomi Islam. Selanjutnya, perumusan strategi menggunakan analisis SWOT untuk mendapatkan strategi pengembangan di pasar tradisional. Hasil dari penelitian ini adalah; Pertama, fluktuasi jumlah pedagang harus diikuti oleh infrastruktur tambahan. Kedua, strategi pengembangan bisnis di Songgolangit dapat dilakukan melalui dua aspek; aspek material dan non-material. Aspek material termasuk mengembangkan modal usaha. Aspek non-materi termasuk pengembangan literasi bisnis dan kewirausahaan. Ketiga, peran pemerintah daerah dalam mengontrol dan mengelola pasar tradisional sangat penting dalam peraturan daerah (PERDA) untuk mengatur posisi, jarak dan waktu operasional pedagang kaki lima (PKL), pasar tradisional dan pasar modern. Keempat, strategi pengembangan pasar tradisional melalui modernisasi infrastruktur dan pemasaran memanfaatkan kemajuan teknologi.

Kata kunci: *Strategi pengembangan, Bisnis, Pasar Tradisional, Ekonomi Islam, Peran pemerintah*

Pendahuluan

Pasar tradisional menjadi salah satu jantung perekonomian masyarakat. Kedudukan pasar tradisional masih tetap penting dan menyatu dalam kehidupan masyarakat. Banyak masyarakat yang masih membutuhkan pasar tradisional dalam mencari pendapatan dan juga kebutuhan dalam transaksi jual beli. Pesatnya pembangunan pasar modern dirasakan oleh banyak pihak berdampak terhadap keberadaan pasar tradisional. Terutama lagi kurangnya pengawasan pemerintah terhadap pasar tradisional yang membuat pasar tersebut kalah bersaing dengan pasar modern. Serta banyak dari kalangan masyarakat yang mengeluh terhadap pasar tradisional yang kotor, jalanan yang kumuh dan rusak, banyaknya premanisme, kurangnya keamanan serta makanan yang tidak sehat.¹

¹ Kisbiyanto Arif, "Dampak Sosial Ekonomi Keberadaan Pasar Modern Pada Pasar Tradisional: Studi Pada Pasar Kota Boyolali," *skripsi, Fakultas Ilmu Sosial, (Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta, 2013)*

Kondisi pasar tradisional yang lebih buruk dan tertinggal menyebabkan pasar tradisional sulit bersaing dengan pasar modern. Salah satu indikator menurunnya daya saing pasar tradisional dibuktikan dari tingkat keuntungan tingkat keuntungan yang mengalami penurunan. Hal ini juga menunjukkan bahwa keberadaan ritel modern membawa dampak meningkatnya persaingan dalam mendapatkan konsumen, sehingga pedagang di pasar tradisional berusaha menurunkan margin keuntungan melalui mekanisme tawar menawar.²

Pemerintah merupakan pihak yang paling bertanggung jawab terhadap keberadaan pasar dan pengelolaannya. Hal ini dikarenakan pasar merupakan salah satu barang publik yang harus dikelola dengan sebaiknya untuk kesejahteraan masyarakat. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Utami Dewi dan F. Winarni bahwa salah satu peran pemerintah dalam pengelolaan pasar secara khusus pasar tradisional adalah dengan kebijakan yang dituangkan dalam peraturan walikota, peraturan daerah yang mengatur dinas pengelolaan pasar dalam program pelayanan administrasi perkantoran, pemeliharaan sarana dan prasarana kebersihan, ketertiban dan keamanan pasar, optimalisasi pemanfaatan lahan, pengelolaan retribusi dan pengembangan pasar.³

Berdasarkan permasalahan pasar tradisional di atas, seharusnya pasar tradisional dengan keunggulannya dapat bersaing dengan pasar modern. Pasar tradisional menawarkan banyak kelebihan seperti harga yang murah, harga dapat ditawar. Hal ini sangat cocok dengan keadaan masyarakat Indonesia, khususnya golongan ekonomi menengah ke bawah.⁴ Namun, pada kenyataannya harapan tersebut masih sangat sulit untuk dicapai oleh pasar tradisional dengan kondisi dan daya saing seperti halnya saat ini yang tergolong masih kalah dibandingkan dengan pasar modern.

Seharusnya pemerintah berperan aktif dalam mengatasi permasalahan tersebut di atas dan merumuskan strategi khusus bagi pengembangan pasar tradisional di masa depan secara berkesinambungan. Adapun peran pemerintah terhadap

² Endi Sarwoko, "Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Kinerja Pedagang Pasar Tradisional di Wilayah Kabupaten Malang," *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, Vol. 4 No. 2, Juni 2008, hlm. 97-115.

³ Utami Dewi, dkk, "Pengembangan Pasar Tradisional Menghadapi Gempuran Pasar Modern di Kota Yogyakarta," *Prosiding Simposium Nasional ASIAN III, Universitas 17 Agustus 1945*, 2014.

⁴ H. Malano, *Selamatkan Pasar Tradisional: Potret Ekonomi Rakyat Kecil*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2011), hlm. 3.

pengembangan pasar tradisional dapat berupa kebijakan, penentuan pengelola pasar, pengelolaan retribusi yang berkeadilan, ketertiban dan keamanan pasar serta sarana dan prasarana. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisa peran dan strategi pemerintah khususnya Pemerintah Daerah Kabupaten Ponorogo dalam pengelolaan dan pengembangan pasar tradisional Songgolangit di Ponorogo. Selanjutnya, analisa dilakukan terhadap peta dan potensi pasar Songgolangit yang meliputi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki dan dihadapi oleh pasar Songgolangit untuk kemudian dirumuskan sebuah strategi untuk pengembangan pasar tradisional khususnya pasar Songgolangit sehingga dapat bersaing dengan pasar modern.

Kajian yang dilakukan pada penelitian ini adalah kajian terhadap peran pemerintah dalam pengembangan pasar tradisional. Peran pemerintah akan dianalisa hubungannya dengan potensi dan permasalahan pasar tradisional Songgolangit. Selanjutnya, analisa potensi dan permasalahan pasar dilakukan dengan pendekatan dalam perspektif ekonomi Islam, khususnya konsep pengawasan pasar (*hisbah*). Pada akhirnya, hasil analisa berdasarkan konsep *hisbah* dilanjutkan dengan perumusan strategi ideal bagi pengembangan pasar tradisional Songgolangit dengan analisa SWOT.

Tinjauan Pustaka

Utami Dewi dan F. Winarni melakukan penelitian tentang pengembangan pasar tradisional menghadapi gempuran pasar modern di kota Yogyakarta. Tujuan utama dari tulisan ini adalah untuk menganalisis kebijakan Pemerintah Kota Yogyakarta terkait dengan penataan dan pengembangan pasar tradisional guna menghadapi maraknya pasar modern. Adapun jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Metode wawancara dan pengamatan langsung digunakan untuk memperoleh data yang valid dan *reliable*. Kesimpulan dari tulisan ini ialah menunjukkan bahwasannya Pemerintah Yogyakarta telah mengeluarkan dan mengadopsi sejumlah kebijakan dalam mengelola dan mengembangkan pasar tradisional untuk menghadapi gempuran pasar modern. Sejumlah kebijakan yang diadopsi oleh Pemerintah Kota Yogyakarta dalam mengelola dan mengembangkan pasar tradisional di antaranya adalah Peraturan Walikota No. 86 tahun 2008 tentang Fungsi, Rincian Tugas Dan Tata Kerja Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta; Peraturan Daerah

Nomor 2 Tahun 2009 tentang Pasar dan Perda Nomor 3 Tahun 2009 tentang Retribusi Pelayanan Pasar. Adapun Dinas Pengelolaan Pasar telah melakukan beberapa program untuk mengembangkan pasar tradisional meliputi Program Pelayanan Administrasi Perkantoran, Pemeliharaan Sarana Prasarana Kebersihan, Ketertiban dan Keamanan Pasar, Optimalisasi Pemanfaatan Lahan dan Pengelolaan Retribusi, dan Pengembangan Pasar (pemberdayaan pasar dan komunitas, pengembangan dan pembuatan media promosi pasar).⁵

Selanjutnya, Saiful Hasan membahas peran pemerintah dalam perlindungan dan pemberdayaan pasar tradisional di Kota Makassar. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran pemerintah dalam perlindungan dan pemberdayaan pasar tradisional di kota Makassar. Untuk melihat peran pemerintah dalam perlindungan dan pemberdayaan pasar tradisional di kota Makassar. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan tipe penelitian deskriptif, memberikan gambaran faktual mengenai peran pemerintah dalam perlindungan dan pemberdayaan pasar tradisional di kota Makassar.⁶

Adapun kesimpulannya ialah menunjukkan peran pemerintah dalam memberikan perlindungan terhadap pasar tradisional di Kota Makassar dari aspek perlindungan hukum pemerintah Kota Makassar telah memiliki Peraturan Daerah Nomor 15 Tahun 2009, namun dalam pelaksanaannya masih kurang optimal, dari segi isi Perda tersebut masih perlu diperjelas mengenai aturan seperti zonasi pasar tradisional dan pasar modern yang masih kurang jelas, selain itu aturan perizinan dan pendirian pasar juga kurang optimal ditandai dengan semakin menjamurnya pasar modern dan toko modern di kota Makassar yang berdampak terhadap keberlangsungan pasar tradisional. Peran pemerintah dalam melakukan pemberdayaan terhadap pasar tradisional masih kurang dalam melakukan pembinaan dan pengembangan terhadap pedagang pasar tradisional.⁷

Anak Agung Gede Prathiwa Pradipta, meneliti judul pengaruh revitalisasi pasar tradisional dan sumber daya pedagang terhadap kinerja pedagang pasar di kota Denpasar. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh revitalisasi pasar tradisional

⁵ Utami Dewi , dkk, "Pengembangan Pasar Tradisional...", hlm. 15

⁶ Saiful Hasan, "Peran Pemerintah Dalam Perlindungan Dan Pemberdayaan Pasar Tradisional di Kota Makassar," *Skripsi, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik*, (Makassar: Universitas Hasanuddin, 2016).

⁷ *Ibid.*

dan sumber daya pedagang terhadap kinerja pedagang pasar di Kota Denpasar. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara terstruktur dan observasi. Penelitian ini menggunakan dua metode analisis, yaitu analisis faktor konfirmatori dan analisis regresi linier berganda. Analisis faktor konfirmatori digunakan untuk mengkonfirmasi indikator masing-masing variabel laten, sedangkan analisis regresi digunakan untuk menganalisis pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Hasil analisis menunjukkan secara parsial variabel revitalisasi pasar dan sumber daya pedagang berpengaruh signifikan terhadap kinerja pedagang. Variabel yang berpengaruh dominan terhadap kinerja pedagang di Kota Denpasar adalah variabel revitalisasi pasar.⁸

Selanjutnya, Roikhatul Aflaha melakukan penelitian dengan judul peran pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Kec. Bumiayu Kab. Brebes melalui pasar tradisional perspektif ekonomi islam. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pasar tradisional perspektif ekonomi Islam melalui pendekatan deskriptif-kualitatif. Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*), di mana penyusun akan mengumpulkan data dengan melakukan studi mendalam (*indepth study*). Adapun hasil penelitian ini adalah peran Pemerintah Daerah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Kecamatan Bumiayu melalui pasar tradisional sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Peran tersebut dilakukan melalui penciptaan jaminan sosial dengan menyediakan barang swasta dan barang publik yang pengalokasiannya dilakukan secara efisien. Selanjutnya, keseimbangan sosial dengan mengalokasikan dana untuk pengelolaan dan pengembangan Pasar Bumiayu. Selain itu, intervensi pemerintah dalam mengatur dan mengawasi aktivitas ekonomi yang ada di Pasar Bumiayu, akan tetapi perannya sebagai pengatur hanya diperlukan ketika terjadi distorsi dalam sistem pasar.⁹

Penelitian yang dilakukan oleh Endi Sarwoko mengenai dampak keberadaan pasar modern terhadap kinerja perdagangan

⁸ Anak Agung Gede Prathiwi Pradipta, dkk, "Pengaruh Revitalisasi Pasar Tradisional dan Sumber Daya Pedagang Terhadap Kinerja Pedagang Pasar di Kota Denpasar," *E-Jurnal: Ekonomi Pembangunan*, Vol. 5 No. 4, April 2015, hlm. 385-429.

⁹ Roikhatul Aflaha, " Peran Pemerintah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Kecamatan Bumiayu Kabupaten Brebes Melalui Pasar Tradisional Perspektif Ekonomi Islam," *Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam*, (Purwokerto: IAIN Purwokerto)

pasar tradisional di wilayah kabupaten Malang. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kondisi pasar tradisional dilihat dari aspek konsumen, produk atau komoditas, dan harga, kemudian untuk mengetahui dampak kehadiran ritel modern (Indomaret dan Alfamart) terhadap kinerja pedagang di pasar tradisional, dilihat dari omset, keuntungan, dan jumlah tenaga kerja. Adapun teknik pengumpulan data menggunakan wawancara mendalam kepada para pedagang, sedangkan teknik analisis data menggunakan analisis deskriptif dan statistik inferensial yaitu uji beda sampel berpasangan (*paired sample t-test*). Hasil penelitian tentang kondisi pasar tradisional menunjukkan bahwa konsumen di pasar tradisional didominasi oleh konsumen toko atau warung yaitu konsumen yang berbelanja di pasar tradisional untuk tujuan dijual kembali. Produk yang dijual di pasar tradisional umumnya didominasi bahan makanan (sembako) dan sisanya adalah kebutuhan rumah tangga. Adapun dari aspek harga, karena mekanisme transaksi di pasar tradisional dilakukan dengan tawar menawar maka harga komoditas antar pedagang sangat bersaing.¹⁰

Hasil penelitian tentang kinerja pasar tradisional menunjukkan omset pedagang justru mengalami peningkatan dibandingkan tahun-tahun sebelumnya, namun tingkat keuntungan mengalami penurunan, hal ini menunjukkan bahwa keberadaan ritel modern membawa dampak meningkatnya persaingan dalam mendapatkan konsumen, sehingga pedagang di pasar tradisional berusaha menurunkan margin keuntungan melalui mekanisme tawar menawar. Oleh karena itu walaupun sebenarnya omset meningkat, tetapi keuntungan secara eseluruhan menurun. Hasil uji beda menunjukkan adanya perbedaan yang signifikan omset dan keuntungan pedagang pasar tradisional sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern (Alfamart dan Indomaret), sedangkan jumlah tenaga kerja tidak ada perbedaan yang signifikan.¹¹

Nel Arianty melakukan penelitian dengan judul analisis perbedaan pasar modern dan pasar tradisional ditinjau dari strategi tata letak (*layout*) dan kualitas pelayanan untuk meningkatkan posisi tawar pasar tradisional. Penelitian ini bertujuan membandingkan pasar tradisional dan pasar modern dari sisi tata letak dan kualitas pelayanan. Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian deskriptif kuantitatif serta uji perbedaan persepsi konsumen

¹⁰ Endi Sarwoko, "Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Kinerja Pedagang Pasar Tradisional...", hlm. 97-115.

¹¹ *Ibid.*

terhadap pasar modern dan pasar tradisional dari segi tata letak dan kualitas pelayanan. Dari hasil plotting matrix performance analisis pasar modern diketahui bahwa faktor penilaian kualitas pelayanan lebih banyak berada di kuadran B, yaitu untuk dipertahankan, diikuti oleh kuadran A (untuk diperbaiki) dan 2 faktor di kuadran C. Adapun untuk faktor kualitas pelayanan pasar tradisional, 17 faktor berada dalam kuadran D, 1 faktor berada dalam kuadran C. Kualitas pelayanan pasar modern dipersepsikan baik oleh konsumen, sedangkan pasar tradisional dinilai cukup baik.¹²

Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk menganalisa strategi pengembangan pasar tradisional. Adapun penelitian ini difokuskan di pasar Songgolangit yang terletak di kota Ponorogo. Manfaat Penelitian adalah;

1. Sumber informasi bagi *stakeholder* dalam bidang pengelolaan dan pengembangan pasar, khususnya Pemerintah Kabupaten Ponorogo untuk merumuskan kebijakan terkait pengembangan pasar tradisional di Kabupaten Ponorogo pada umumnya dan pada pasar Songgolangit pada khususnya;
2. Alternatif strategi pengelolaan dan pengembangan pasar tradisional bagi pengelola pasar dari pihak pemerintah maupun swasta;
3. Sumber referensi tambahan terhadap kajian pasar tradisional khususnya pada aspek pengelolaan dan pengembangan.

Ruang lingkup penelitian ini adalah analisis peran pemerintah kabupaten ponorogo dalam pengelolaan pasar songgolangit dan perumusan strategi pengembangan pasar Songgolangit. Adapun, responden berjumlah 100 orang yang terdiri atas pedagang, konsumen, pengurus asosiasi pedagang serta pejabat pemerintah pengelola pasar.

Metodologi Penelitian

Dalam penelitian ini digunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Metode kualitatif digunakan untuk menganalisa strategi pengembangan pasar tradisional Songgolangit dalam perspektif ekonomi Islam. Data dalam penelitian

¹² Nel Arianty, "Analisis Perbedaan Pasar Modern dan Pasar Tradisional Ditinjau Dari Strategi Tata Letak (*lay out*) dan Kualitas Pelayanan Untuk Meningkatkan Posisi Tawar Pasar Tradisional," *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, Vol. 13 No. 1, 2014.

ini merupakan data kualitatif yang dikumpulkan dengan metode wawancara, observasi, Focus Group Discussion (FGD)¹³ dan dokumenter. Metode wawancara digunakan untuk menggali informasi dari pemerintah, pengelola pasar, pedagang dan pembeli. Sedangkan metode observasi dan dokumenter digunakan untuk memetakan kondisi internal dan eksternal dari pasar Songgolangit. Sedangkan metode FGD dilakukan untuk mendapatkan informasi mendalam terkait peran pemerintah dan strategi pengembangan pasar tradisional.

Data-data yang telah terkumpul dianalisa dengan beberapa alat analisa, yaitu: analisa deskriptif dan analisis SWOT.¹⁴ Analisa deskriptif digunakan untuk menganalisa peran pemerintah daerah dalam pengembangan pasar tradisional. Sedangkan analisa SWOT digunakan untuk menganalisa strategi pengembangan pasar tradisional Songgolangit Ponorogo. Selain itu, untuk mendapatkan hasil yang optimal dalam analisa SWOT digunakan pendekatan fenomenologis, yaitu dengan menganalisa fenomena yang terjadi pada objek penelitian dan sekitarnya.

Dalam penelitian ini digunakan pendekatan kualitatif khususnya pendekatan fenomenologis studi kasus. Adapun pendekatan kualitatif fokus kepada proses dan makna yang tidak dikaji secara ketat atau belum diukur (jika memang diukur) dari sisi kuantitas, jumlah, intensitas atau frekuensinya. Para peneliti kualitatif menekankan sifat realita yang terbangun secara sosial, hubungan erat antara peneliti dengan subjek yang diteliti dan tekanan situasi yang membentuk penyelidikan. Oleh karena itu penelitian kualitatif dianggap penelitian yang bersifat sarat nilai. Sebaliknya, penelitian kuantitatif menitikberatkan pada pengukuran dan analisis hubungan sebab-akibat antara bermacam-macam variable, bukan pada prosesnya, sehingga dipandang berada dalam kerangka bebas nilai.¹⁵

Sedangkan pendekatan fenomenologis studi kasus merupakan pendekatan yang fokus pada pemahaman terhadap dinamika terkini dengan pengaturan tunggal. Bonoma menjelaskan bahwa pendekatan ini harus dibangun pada kesadaran penuh atau

¹³ Irwanto, *Focused Group Discussion (FGD): Sebuah Pengantar Praktisi*, (Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia, 2006), hlm. 1

¹⁴ Sandu Siyoto, dkk, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), hlm. 120-124.

¹⁵ Norman K. Denzin, et.al, *Handbook of Qualitative Research*, (terj.), cet. Pertama, jilid 1, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), hlm. 190

sensifitas pada konteks di mana sebuah rangkaian perilaku terjadi.¹⁶

PEMBAHASAN

Analisis Strategi Pengembangan Pasar Tradisional Songgolangit (Analisis SWOT)

Analisis SWOT adalah suatu alat analisis manajerial dalam rangka merumuskan kebijakan strategi perusahaan. Dalam perkembangannya alat ini tidak saja dipergunakan pada perusahaan, tetapi kegunaannya telah meluas pada berbagai jenis dan ukuran organisasi. Analisis ini berusaha memadukan interaksi antar faktor-faktor internal kelembagaan dan faktor-faktor eksternal untuk memahami dimensi kekuatan (*strenghts*), kelemahan (*weaknesess*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) suatu organisasi untuk selanjutnya dirumuskan strategi yang relevan dalam rangka mencapai tujuan.¹⁷

Analisa SWOT (*strenght, weakness, opportunity, dan thread*) nampaknya diperlukan untuk mengukur strategi pengembangan pasar tradisional Songgolangit Ponorogo. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Dengan demikian, analisis ini akan menguatkan pengembangan pasar tradisional Songgolangit Ponorogo dan peranan pemerintah bersandarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada dalam kondisi saat ini.

Strength (Kekuatan)

Pasar Songgolangit merupakan salah satu dari pasar besar daerah di bawah naungan Dinas Perdagangan, Koperasi dan Usaha Mikro (PERDAKUM) Kab Ponorogo.¹⁸ Kekuatan yang dimiliki pasar ini adalah; *Pertama*, tingkat harga yang terjangkau oleh masyarakat menjadikan pasar ini sebagai tujuan berbelanja ketimbang pasar lainnya. Hal ini disebabkan oleh biaya oprasional lokasi pasar (tarif retribusi dan harga sewa lapak) yang tergolong murah. Ditambah dengan upah buruh angkut dan penjaga kios yang sangat rendah,

¹⁶ Thomas V. Bonoma, "Case Research in Marketing: Opportunities, Problems, and a Process," *Journal of Marketing Research*, Vol. 22 No. 2, 1985, hlm. 199.

¹⁷ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: Gramedia, 2016), hlm. 20.

¹⁸ Hasil wawancara dengan Sigit, selaku perwakilan PERDAKUM Ponorogo, Focus Group Discussion (FGD), pada tanggal 28 Agustus 2018, jam 10.00 wib.

karena kebanyakan sistem bedagang para pedagang Pasar Songgolangit berbentuk kekeluargaan sehingga tidak mematok gaji dan upah tenaga buruh angkut. Sehingga, pengeluaran untuk biaya oprasional dari keuntungan penjualan sangat rendah. Hal ini mengakibatkan tingkat harga barang di pasar Songgolangit sangat terjangkau oleh masyarakat. *Kedua*, biaya oprasional sangat terjangkau. menurut Yusron,¹⁹ semua barang yang dijual di pasar ini akan laku terjual, dimulai dari barang kecil seperti lidi dan tusuk gigi hingga barang mewah seperti elektronik dan logam mulia.

Melihat dari sejarah pasar tradisional Songgolangit, tidak heran apabila peneliti menemukan umur penjual yang sudah 10 sampai dengan 30 tahun berjualan di pasar Songgolangit. *Ketiga*, dimensi budaya kekeluargaan menjadi kekuatan yang mengokohkan pasar tradisional. Menurut Yusron, para pedagang di pasar Songgolangit adalah keluarga dan turun temurun (warisan):

“Kalo di Pasar, kebanyakan sistem kios dan pedagangnya adalah keluarga. Kadang bue (Bhs. Jawa: ibu) yang jaga kios, pae ne sing kuli angkut (Bhs. Jawa: Bapaknya/ Suaminya yang menjadi buruh panggul). Nanti lapak sampingnya kaka iparnya, kios sebrangnya keponakannya. Kadang mereka membawa anak-anaknya, ngasuh disini seharian, sepulang sekolah mainnya di pasar, soalnya dulu juga saya gitu, dari pada ke rumah nda ada siapa-siapa karena bapak-ibu di pasar. Sekarang saya meneruskan usaha orang tua saya”²⁰

Keempat, munculnya generasi-generasi milenial yang menggantikan generasi lama akan menambah kuat sebagai penggerak roda perdagangan di pasar Songgolangit. Peneliti melihat, generasi ini yang merangkul para pedagang menjadi sebuah paguyuban dan kemudian menjembatani informasi dan konfirmasi dengan Dinas PERDAKUM Ponorogo.

Weakness (Kelemahan)

Selain kekuatan, ada beberapa dimensi aspek yang menjadi kelemahan pasar Songgolangit Ponorogo. *Pertama*, budaya kekeluargaan di pasar Songgolangit menyebabkan para pedagang baru sulit untuk menemukan kios atau lapak kosong untuk membuka usaha baru di pasar Songgolangit. *Kedua*, data jumlah pedagang. Sistem kekeluargaan menjadikan para petugas Unit Pelayanan

¹⁹ Hasil wawancara dengan Yusron, selaku Ketua Paguyuban Pedagang Songgolangit Ponorogo, Focus Group Discusion pada tanggal 28 Agustus 2018, jam 13.00 wib.

²⁰ *Ibid.*

Teknis (UPT) pasar Songgolangit sulit untuk mendata jumlah pedagang, pertumbuhan jumlah pedagang pertahun, dan jumlah dana retrebusi harian. Ada beberapa kios yang malah dibagi untuk menambah lapak lainnya. Bapak Anang memaparkan kesulitan dalam mendata hal ini:

“Unuk jumlah pedagang, kami belum ada data yang paten karena sering berubah-ubah mas. Di pasar ini ada 4 macam betuk pedagang: 1) pedagang toko dengan bangunan permanen, 2) Pedagang Kios dengan bangunan semi permanen dan kadang hanya disekat oleh papan triplek, 3) Pedagang Loss di area terbuka dalam satu gedung atau biasanya disebut aburan, 4) Pedagang di pelataran di lahan bebas dan di luar pasar. Jumlah pedagang aburan dan pelataran kadang berubah-ubah dan biasanya mengikuti hari-hari jawa.”²¹

Jumlah pedagang yang berubah-ubah menjadikan Dinas PERDAKUM kesulitan dalam merelokasi para pedagang ke tempat baru pasca terjadi kebakaran di tahun kemarin. Ditambah dengna enggannya para pedagang untuk direlokasi.

Ketiga, SDM yang lemah karena tingkat pendidikan rendah. Budaya keluarga menjadikan pasar songgolangit sebagai tumpuan penghidupan para pedagang. Tidak sedikit dari keluarga pedagang yang putus sekolah untuk meneruskan usaha orang-tua mereka. Rata-rata para pedagang hanya lulusan SD, SMP dan SMA jarang sekali yang melanjutkan ke jenjang Perguruan Tinggi. *Keempat*, tingkat literasi lemah atau kurang. Tingkat pendidikan rendah menjadikan daya literasi kurang, terutama literasi ekonomi dan manajemen pemasaran. Selama ini, para pedagang berpegang pada adat dan kebiasaan yang berjalan. Tuter Bapak Sigit:

“Para pedagang pakaian pada ngeluh, kok dagangan mereka sedikit yang beli. Padahal kalo dilihat kacamata sosial, konsumen beli baju biasanya selepas kegiatan haian/ bekerja yaitu di soer hari. Lha ini kiosnya malah tutup, soalnya kebiasaan di pasar ini pedagang kios selesai berjualan pada sore hari”²²

Kelima, pola pikir atau *mindset* sempit. Tingkat pendidikan yang rendah dan daya literasi yang kurang membentuk pola pikir atau *mindset* yang berpegang pada adat kebiasaan. Hal ini menimbulkan daya kreatifitas dan inovasi yang rendah, telebih menghadapi era digital saat ini. Lemahnya daya inovasi dikarenakan rasa malu

²¹ Hasil wawancara dengan Anang Wisnu Susilo, selaku Kabid UPT Pasar Songgolangit Dinas PERDAKUM Ponorogo, pada tanggal 2 April 2018, jam 09.10 wib.

²² Sigit, selaku perwakilan PERDAKUM Ponorogo..., jam 10.40 wib.

yang tinggi. Malu untuk bertanya kepada yang lebih muda karena merasa paling paham dan mengerti akan situasi pasar. Malu untuk menempuh prosedur rumit seperti perizinan dan pengadaan modal, hal ini mengakibatkan tumbuh subur para rentenir dikalangan pedagang.

Keadaan sumber daya manusia yang lemah di antara para pedagang pasar menjadi permasalahan utama di pasar Songgolangit. *Keenam*, masyarakat pasar yang sulit diatur. Peraturan pemerintah daerah serta fasilitas yang disediakan tidak dapat diindahkan apabila tingkat pemahaman dan kesadaran diri pedagang dan konsumen masih lemah. Tingkat literasi yang lemah akan berakibat pada pemunculan ego masing-masing individu, karena setiap individu merasa paling benar. Selain pengembangan dan modernisasi fasilitas, sarana dan prasarana, SDM menjadi bagian penting dalam strategi pengembangan pasar Songgolangit. Seperti yang disampaikan bapak Anang Wisnu Susilo dari hasil wawancara:

“masalah ataupun kendala pasar Songgolangit ini sendiri dalam pengembangannya ialah kurangnya kesadaran para pedagang dalam mematuhi peraturan yang berlaku, contohnya banyaknya pedagang yang berjualan di toko/lapak yang telah disiapkan pihak Dinas PERDAKUM maupun UPT pasar sendiri yang melebihi dari kapasitas jualan, sehingga memakan tempat jalan umum dan mengakibatkan sulitnya akses masuk ke dalam pasar songgolangit ditambah lagi pasar songgolangit yang tidak mampu diluaskan dengan kapasitas lahan yang seadanya”²³

Opportunities (peluang)

Peluang pasar tradisional Songgolangit adalah *pertama*, minat belanja masyarakat Ponorogo sangat tinggi. Pasar Songgolangit sebagai salah satu destinasi tujuan berbelanja diantara pasar tradisional lainnya. Dibanding dengan adanya pasar modern, pasar tradisional sebagai tujuan utama berbelanja kebutuhan sehari-hari. Peluang berikutnya adalah (*Kedua*) pemerintah daerah sangat mendukung dan mendorong aktivitas ekonomi di pasar tradisional. Telihat dengan banyak tawaran dan kemudahan permodalan melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR) oleh Bank BRI dan Bank Jatim. *Ketiga*, dukungan pemerintah daerah untuk merelokasi pasar ke bangunan bekas RSUD sudah disahkan, tinggal menunggu

²³ Hasil wawancara dengan Anang Wisnu Susilo, selaku Kabid UPT Pasar Songgolangit Dinas PERDAKUM Ponorogo..., jam 11:00 wib.

keinginan para pedagang untuk berpindah ke tempat yang sudah disediakan oleh pemerintah. *Keempat*, dukungan pemerintah untuk rekonstruksi bangunan pasar lama (pasca kebakaran) diikuti dengan modernisasi fasilitas sara prasana digital. *Kelima*, kabupaten Ponorogo sebagai kota tujuan pelajar dari beberapa daerah seperti Trenggalek, Pacitan, Magetan dan Tulungagung. Tujuan mereka untuk menuju institusi pendidikan seperti Pondok Pesantren Darussalam Gontor, IAIN Ponorogo, Universitas Muhammadiyah Ponorogo, INSURI, dan Universitas Darussalam Gontor. Sehingga, menjadi peluang untuk masyarakat pasar dalam sisi konsumen dan keilmuan.

Thread (ancaman)

Tantangan pasar Songgolangit adalah: *pertama*, keberadaan pedagang kaki lima (PKL) atau pedagang pasar liar di sekitar pasar Songgolangit yang berlokasi di area bekas gedung pengadilan di sebelah utara pasar Songgolangit dan bekas Stasiun di sebelah barat pasar. Menurut Bapak Fauzi, pertumbuhan pedagang liar sangat cepat, hingga kadang meresahkan pedagang pasar Songgolangit karena jarak yang sangat dekat dengan alokasi waktu yang lebih lama:

“Di area ini, ada tiga pasar yang beroperasi. Ada pasar Songgolangit/Legi yang beroperasi dari pagi hingga sore (sekitar 05.00-17.30). lalu di sebelah utara, ada pasar pengadilan (Karena area bekas gedung pengadilan) yang beroperasi tengah malam sampai pagi (21.00-06.00). Karena pasar ini identik pasar kulakan (Grosir) dan sayuran segar maka beroperasi pada malam hari. Lalu ada di sebelah barat sebrang jalan utama, ada pasar stasiun (karena area bekas stasiun ponorogo yang sudah tidak beroperasi). Pasar ini beroperasi dari pagi sampai malam, kadang ada penjual yang beroperasi 24 jam. Pedagang-pedagang ini kadang meresahkan kami sebagai pedagang pasar Songgolangit, karena alokasi waktu beroperasi mereka berbenturan dengan jam buka kami, malah kadang pedagang songgolangit membeli kulakan sayuran ke pasar pengadilan. Tapi ada beberapa oknum pedagang sana yang tetap buka walau sudah selesai waktu beroperasi. Akhirnya, konsumen lebih memilih membeli di sana dari pada di pasar ini.”²⁴

²⁴ Hasil wawancara dengan Fauzi, selaku aktifis muda Paguyuban Pedagang Songgolangit Ponorogo, Focus Group Discussion, pada tanggal 29 Agustus 2018, jam 09.10 wib.

Tabel 1: Komponen SWOT Lingkungan Internal

Komponen	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Keadaan Sosial Budaya Pasar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Budaya kekeluargaan dan kepemilikan keluarga menjadikan biaya oprasional rendah. 2. Usaha turun temurun menjadikan sisi permodalan kuat dan bebas biaya upah pegawai karena aktivitas di pasar dilakukan oleh anggota keluarga. 3. Budaya kekeluargaan mewujudkan sikap gotong-royong dan saling menjaga satu dengan lainnya dan saling memberikan peluang kerja antara keluarga. Hal ini menyebabkan pertumbuhan jumlah pedagang di pasar Songgolangit 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Budaya kepemilikan turun temurun menjadi penyebab kesulitan pedagang baru untuk masuk ke dalam pasar. 2. Usaha turun temurun menjadikan pasar sebagai tujuan hidup dan mengesampingkan sisi pendidikan. Tingkat pendidikan rendah berakibat pada literasi yang lemah. 3. Dinas PERDAKUM kesulitan mendata fluktuasi jumlah pedagang yang ada dan tetap di pasar Songgolangit. Hal ini berpengaruh pada jumlah dana retribusi yang fluktuatif.
Etos Kerja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Etos kerja sangat tinggi karena ditunjang dengan sikap gotong-royong. Sikap sosial yang sangat tinggi tanpa menghitung berapa upah yang didapatkan dari tenaga yang dikeluarkan 2. Etos kerja yang ulet mendorong roda perekonomian dan perdagangan masyarakat pasar. Keadaan ini melahirkan generasi-generasi penerus yang ulet/ rajin pada masa milenial. Generasi baru ini yang menjadi penggerak paguyuban pedagang pasar saat ini. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Etos kerja masyarakat pasa tanpa diikuti dengan daya inofasi dan literasi. Sehingga, keadaan waktu oprasional yang kurang tepat. 2. Kerja keras tanpa diikuti kerja cerdas, itulah kondisi pasar songgolangit. Banyak dari para pedagang senior kurang mengindahkan ajakan paguyuban pedagang songgoalit. Sikap senioritas dan merasa paling tahu menghambat pergerakan paguyuban ini.

Komponen	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Daya Jual	Daya jual barang yang dijual di pasar Songgolangit sangat tinggi. Terlihat, segala barang dalam berbagai bentuk dan fungsi diminati oleh masyarakat.	Daya jual yang tinggi, menimbulkan daya tampung pasar yang tidak mencukupi. Banyaknya pedagang yang menimbun barang dagang di pasar dan menjadikan beberapa kios untuk menjadi gudang barang. Sehingga, pedagang dan konsumen terbiasa berdesak-desakan di dalam pasar.

Tabel 2: Komponen SWOT Lingkungan Eksternal

Komponen	Peluang (O)	Ancaman (T)
Keadaan Sosial Budaya Masyarakat Ponorogo	<ol style="list-style-type: none"> Masyarakat Ponorogo lebih memilih berbelanja kebutuhan sehari-hari di pasar tradisional ketimbang pasar modern Pasar tradisional memiliki sejarah yang panjang, maka tidak heran mewujudkan komunitas pedagang dan konsumen tetap dari lintas masa dan usia. 	<ol style="list-style-type: none"> Penambahan populasi masyarakat belum diikuti dengan adanya penambahan pembangunan sarana prasarana di pasar tradisional, sehingga muncul kesan kumuh, kotor, dan padat di pasar tradisional ketimbang pasar modern Tingkat permintaan konsumen terhadap barang jual semakin tinggi, serta jumlah barang yang diminta semakin bermacam-macam.

Komponen	Peluang (O)	Ancaman (T)
Peran Pemerintah Daerah dan Universitas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peran Pemerintah dalam mendorong para pedagang permodalan melalui KUR bekerja sama dengan Bank BRI dan Bank Jatim. 2. Peran pemerintah dalam mengeleuarkan PERDA penertiban oprasional pasar tradisional, modern dan PKL. 3. Pemerintah daerah Ponorogo sudah mengeluarkan intruksi relokasi sementara pedagang pasar Songgolangit ke bangunan RSUD lama. 4. Banyak Universitas/ lembaga pelatihan bisnis yang dapat mengadakan pengarahan/ pelatihan bisnis, manajemen bisnis, dan strategi pemasaran di wilayah Ponorogo. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prosedur permodalan yang “ribet” menjadikan para pedagang pasar enggan mengindahkan program pemerintah daerah dalam pengembangan modal usaha. 2. Pertumbuhan PKL yang menjamur menjadi ancaman dan tantangan bagi pedagang pasar tradisional. 3. Letak bangunan RSUD lama yang kurang strategis dan jauh dari pusat kota menjadikan beberapa pedagang enggan mengikuti intruksi relokasi pemda Ponorogo, sehingga menghambat rekonstruksi pasar Songgolangit paska tragedi kebakaran. 4. Belum adanya pengarahan/ pelatihan dari Universitas/ lembaga pelatihan bisnis pada pedagang Songgolangit.
Daya Beli	<p>Daya beli masyarakat terhadap barang pokok Ponorogo sangat tinggi. Tujuan berbelanja masyarakat ponorogo adalah pasar tradisional ketimbang pasar modern. Hal ini disebabkan karena biaya oprasional yang murah, parkir manual dan tarif retribusi terjangkau.</p>	<p>Modernisasi pasar tradisional akan membebani pelbagai biaya oprasional, seperti: biaya sewa, biaya parkir elektrik, dan tari retribusi.</p>

Tabel 3: Analisis SWOT dan Strategi Pengembangan Pasar

	Strategi (S)	Weakness (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Budaya kekeluargaan dan kepemilikan menjadikan biaya operasional rendah. 2. Usaha turun temurun menjadikan sisi permodalan kuat dan bebas biaya upah pegawai, karena aktivitas di pasar dilakukan oleh anggota keluarga. 3. Budaya kekeluargaan mewujudkan sikap gotong-royong dan saling menjaga satu dengan lainnya dan saling memberikan peluang kerja antara keluarga. Hal ini menyebabkan pertumbuhan jumlah pedagang di pasar Songgolangit. 4. Etos kerja sangat tinggi, karena ditunjang dengan sikap gotong-royong. Sikap sosial yang sangat tinggi tanpa menghitung berapa upah yang didapatkan dari tenaga yang dikeluarkan. 5. Etos kerja yang ulet mendorong roda perekonomian dan perdagangan. 6. Daya jual barang yang dijual di pasar Songgolangit sangat tinggi. Terlihat segala barang dalam berbagai bentuk dan fungsi diminati oleh masyarakat. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Budaya Kepemilikan keluarga (sistem turun temurun) menjadi penyebab kesulitan pedagang baru untuk masuk ke dalam pasar. 2. Usaha turun temurun menjadikan pasar sebagai tujuan hidup dan mengesampingkan sisi pendidikan. Tingkat pendidikan rendah berakibat pada literasi yang lemah. 3. Dinas PERDAKUM kesulitan mendata fluktuasi jumlah pedagang yang ada dan tetap di pasar Songgolangit. Hal ini berpengaruh pada jumlah dana retribusi yang fluktuatif. 4. Etos kerja masyarakat pasar tanpa diikuti dengan daya inovasi dan literasi. Sehingga, waktu operasional yang kurang tepat. 5. Kerja keras tanpa diikuti kerja cerdas. Banyak dari para pedagang senior kurang mengindahkan ajakan Paguyuban pedagang Songgolangit. Sikap senioritas dan merasa paling tahu, menghambat pergerakan paguyuban ini. 6. Daya jual yang tinggi, menimbulkan daya tampung pasar yang tidak mencukupi. Banyaknya pedagang yang menimbun barang dagang di pasar dan menjadikan beberapa kios menjadi gudang barang. Sehingga, pedagang dan konsumen berdesak-desakan di dalam pasar.

Opportunities (O)	Strategi (SO)	Strategi (WO)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Masyarakat Ponorogo lebih memilih berbelanja kebutuhan sehari-hari di pasar tradisional ketimbang pasar modern. 2. Pasar tradisional memiliki sejarah yang panjang, maka tidak heran mewujudkan komunitas pedagang dan konsumen tetap dari lintas masa dan usia. 3. Peran pemerintah dalam mendorong para pedagang permodalan melalui KUR bekerjasama dengan Bank BRI dan Bank Jatim. 4. Peran pemerintah dalam mengeluarkan Perda penertiban operasional, modern dan PKL. 5. Pemerintah daerah Ponorogo sudah mengeluarkan instruksi relokasi sementara pedagang pasar Songgolangit ke bangunan RSUD lama. 6. Banyak Universitas atau lembaga pelatihan bisnis yang dapat mengadakan pengarahannya atau pelatihan bisnis, dan strategi pemasaran di wilayah Ponorogo. 7. Daya beli masyarakat terhadap barang pokok Ponorogo sangat tinggi. Tujuan berbelanja masyarakat adalah pasar tradisional ketimbang pasar modern. Hal ini disebabkan karena biaya operasional yang murah, parkir manual dan tarif retribusi terjangkau. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya operasional rendah berdampak pada harga barang primer dan sekunder di pasar Songgolangit sangat murah dibanding dengan pasar lainnya, maka tidak heran apabila pasar Songgolangit sebagai destinasi berbelanja kebutuhan sehari-hari. 2. Usaha turun temurun menjadikan sisi aspek permodalan kuat dan bebas biaya upah pegawai. Konsumen tetap menambah penguatan modal dan pengembangan usaha para pedagang pasar Songgolangit. Pengembangan modal melalui KUR dapat didorong oleh PERDAKUM bekerjasama dengan bank BUMD dan BUMN. 3. Pertumbuhan jumlah pedagang di pasar Songgolangit sangat cepat serta berdampak pada menjamur PKL di sekitar pasar Songgolangit. PERDAKUM perlu mengeluarkan PERDA penertiban pasar dan relokasi pasar songgolangit lama, dan pasar bekas peradilannya. 4. Daya jual barang sangat tinggi. Terlihat, segala jenis barang diminati masyarakat. Hal ini diimbangi daya beli masyarakat. PERDAKUM dapat meneruskan ketentuan retribusi yang terjangkau agar tidak membebani harga jual. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Usaha keluarga dan turun temurun menjadikan tatanan pasar yang kurang kontrol oleh PERDAKUM. Perlu adanya peraturan daerah yang dapat memayungi UMKM dan wirausaha baru. 2. Usaha turun temurun berdampak pada putus sekolah masyarakat pasar, sehingga tingkat pendidikan rendah dan berakibat pada literasi yang lemah. Perlu adanya pelatihan usaha dan bisnis untuk menambah wawasan dan literasi individu. 3. Dinas PERDAKUM kesulitan mendata fluktuasi jumlah pedagang yang ada dan perkembangan pedagang tetap di pasar Songgolangit. Perlu adanya data induk dan pendataan ulang setelah relokasi pasar. Data induk akan berdampak pada jumlah dana retribusi serta fasilitas sarana-prasarana. 4. Daya jual yang tinggi, menimbulkan daya tampung pasar yang tidak mencukupi. Banyaknya pedagang yang menimbun barang dagang dan beberapa kios dijadikan gudang menimbun. PERDAKUM perlu merelokasi sementara pasar ke RSUD lama dan merekonstruksi pasar dengan menyesuaikan data jumlah pedagang pasar, kios, dan gudang barang, yang dipastikan bukan untuk menimbun barang dagang.

Analisi Strategi Pengembangan Pasar Tradisional...

Threats (T)	Strategi (ST)	Strategi (WT)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Penambahan populasi masyarakat pasar belum diikuti dengan adanya penambahan pembangunan sarana prasarana di pasar tradisional, sehingga muncul kesan kumuh, kotor, dan padat di pasar tradisional ketimbang pasar modern. 2. Tingkat permintaan konsumen terhadap barang jual semakin tinggi, serta jumlah barang yang diminta semakin bermacam-macam. 3. Prosedur permodalan yang "ribet" menjadikan para pedagang pasar enggan mengindahkan program pemerintah daerah dalam pengembangan modal usaha. 4. Pertumbuhan PKL yang menjamur menjadi ancaman dan tantangan bagi pedagang pasar tradisional. 5. Letak bangunan RSUD lama kurang strategis dan jauh dari pusat kota menjadikan beberapa pedagang enggan mengikuti instruksi relokasi, hal ini menghambat rekonstruksi pasar Songgolangit. 6. Belum adanya pengarahan pelatihan dari Universitas atau lembaga pelatihan bisnis pada pedagang Songgolangit. 7. Modernisasi pasar tradisional akan membebani pelbagai biaya operasional, seperti: biaya sewa, parkir otomatis, dan retribusi. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kesan kumuh, kotor, dan padat di pasar tradisional ketimbang modern. Dinas PERDAKUM Ponorogo perlu bekerja sama dengan Dinas Kebersihan dan Dinas Kesehatan untuk menetapkan standar kebersihan dan kesehatan serta sosialisasi peraturannya kepada masyarakat pasar. 2. Program pemerintah dalam pengembangan modal pedagang pasar melalui program KUR oleh Bank BUMD dan BUMN. Perlu juga adanya sistem yang memudahkan pedagang dalam permodalan yang saat ini dirasar "ribet." 3. Pertumbuhan PKL yang tidak terbendung, perlu adanya pengelolaan dan peraturan Perda yang mengatur letak posisi, jarak dan waktu operasional PKL di pasar tradisional dan pasar modern. 4. Modernisasi pasar tradisional akan membebani pelbagai kondisi yang berbeda, seperti: Peningkatan teknologi, biaya operasional dan persaingan bisnis. PERDAKUM perlu mengadakan sosialisasi dan pelatihan usaha bekerjasama dengan universitas atau lembaga bisnis di Ponorogo. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perkembangan jumlah pedagang belum diikuti dengan penambahan sarana prasarana. PERDAKUM perlu merancang bangunan pasar baru sesuai dengan data jumlah pedagang tetap yang ada. Sehingga, kondisi pasar dapat tertata rapih dan jauh dari anggapan kumuh dan kotor. Ditunjang dengan komplek/ lantai yang diperuntukan sebagai gudang. 2. Image "ribet" dalam prosedur pengembangan modal melalui KUR dari BUMD atau BUMN, perlu adanya sosialisasi oleh PERDAKUM bekerjasama dengan Bank Syaria'h. 3. Keadaan pedagang lama yang enggan mengikuti program relokasi menyulitkan proses rekonstruksi pasar. Perlu adanya sosialisasi oleh PERDAKUM dan pendekatan personal bekerjasama dengan pengelola Paguyuban pedagang pasar. 4. Watak "kolot" yang dimiliki pedagang senior menghambat tingkat literasi dan keterbukaan terhadap perkembangan teknologi dan ilmu bisnis. Maka, perlu pendekatan personal oleh PERDAKUM malalui pengurus Paguyuban pedagang untuk mengikuti pelatihan bisnis.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil temuan penelitian dengan analisis SWOT, pengembangan pasar Tradisional Songgolangit ponorogo ditemukan beberapa strategi sebagai berikut;

Pertama, perkembangan jumlah pedagang perlu diikuti dengan penambahan sarana-prasarana. Pemerintah daerah melalui PERDAKUM dapat mengendalikan jumlah pedagang tetap pasar Songgolangit melalui data yang sudah dikumpulkan. Data ini sangat penting untuk jumlah dana retribusi, pengelolaan jumlah pedagang, pemetaan kerenggangan kios dan pengelolaan ketertiban dan kebersihan pasar. PERDAKUM dapat bekerjasama dengan Dinas Kesehatan dan Kebersihan Ponorogo untuk mengontrol kesehatan dan kebersihan pasar Songgolangit.

Kedua, strategi pengembangan usaha para pedagang pasar Songgolangit dapat dilakukan melalui dua aspek; aspek materiel dan non-materiel. Aspek materiel meliputi pengembangan modal usaha. Pemerintah daerah melalui PERDAKUM dapat mendorong para pedagang UMKM melalui KUR bekerjasama dengan Bank BUMN atau BUMD. Bila dipandang sulit dalam prosedur, PERDAKUM dapat bekerjasama dengan Bank Syari'ah dalam mengembangkan permodalan melalui akad "*mudharabah*" (bagi hasil). Aspek non-materiel meliputi pengembangan literasi bisnis dan kewirausahaan. PERDAKUM dapat bekerjasama dengan paguyuban pedagang pasar Songgolangit dalam sosialisasi pelatihan bisnis, dapat bekerjasama dengan Universitas dan lembaga pelatihan di Ponorogo untuk menjadi pemateri bisnis, kewirausahaan, sosiologi dan ekonomi dalam pengembangan literasi dan SDM.

Ketiga, peran pemerintah daerah dalam penertiban dan pengelolaan pasar tradisional sangat penting. Pemerintah daerah perlu mengeluarkan PERDA untuk mengatur letak posisi, jarak dan waktu oprasional PKL, pasar tradisional dan pasar modern, sekaligus sebagai acuan pengelolaan pasar, jumlah pedagang dan perencanaan pembangunan pasar Songgolangit pasca kebakaran.

Keempat, strategi pengembangan pasar tradisional dalam melalui modernisasi sarana prasarana, dan pemasaran dengan kemajuan teknologi. Modernisasi sarana prasarana seperti; sistem parkir, toilet, sitem keamanan CCTV, pembayaran retribusi dengan online atau e-banking, sehingga terhindar dari kecurangan di lapangan, kriminalitas menurun, dan kenyamanan konsumen dalam berbelanja meningkat. Modernisasi pemasaran seperti;

pemasaran melalui *e-commerce*, bekerja sama dengan intansi *online* pada sisi distribusi barang seperti; *go-food*, *grab*, *go-box*, dsb, sehingga para pedagang tidak terlalu memerlukan gudang barang di pasar dan meminimalisir penimbunan barang.

Daftar Pustaka

- Arianty, Nel. 2014. Analisis Perbedaan Pasar Modern dan Pasar Tradisional Ditinjau Dari Strategi Tata Letak (lay out) dan Kualitas Pelayanan Untuk Meningkatkan Posisi Tawar Pasar Tradisional. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, Vol. 13 No. 1.
- Arif, K. 2013. "Dampak Sosial Ekonomi Keberadaan Pasar Modern Pada Pasar Tradisional: Studi Pada Pasar Kota Boyolali." *Skripsi*, Fakultas Ilmu Sosial. (Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta).
- Denzin, N. K., & Yvonna, S. L., 2009. *Handbook of Qualitative Research*. Cet. Pertama. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Dewi, Utami., & Winarni, F. 2013. "Pengembangan Pasar Tradisional Menghadapi Gempuran Pasar Modern di Kota Yogyakarta," *Proseding Simposium Nasional ASIAN, Universitas 17 Agustus, Semarang*.
- Hasan, Saiful. 2016. Peran Pemerintah Dalam Perlindungan Pemberdayaan Pasar Tradisional di Kota Makassar. Makassar: Universitas Hasanuddin.
- Bonoma, T. V. 1985. "Case Reserach in Marketing: Opportunities, Problems, and a Process." *Journal of Marketing Reseach*. Vol. 22 No. 2.
- Malano, H. 2011. Selamatkan pasar tradisional: potret ekonomi rakyat kecil. Gramedia Pustaka Utama.
- Pradipta, A. A. Gede Prathiwi., & Wirawan, I. G. P. N. 2015. "Pengaruh Revitalisasi Pasa Tradisional dan Sumber Daya Pedagang Terhadap Kinerja Pedagang Pasar di Kota Denpasar." Vol. 5 No. 4.
- Rangkuti, F. 2016. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: Gramedia.
- Sarwoko, E. 2008. "Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Kinerja Pedagang Pasar Tradisional di Wilayah Kabupaten Malang," *Jurnal Ekonomi Modernisasi*. Vol. 4 No. 2.
- Siyoto, S., & Sodik, M. A. 2015. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.