

Analisis Strategi Pengembangan Pasar Induk Agrobis Kabupaten Sidoarjo

Sephia Nurlista Putri ⁽¹⁾, Ananta Prathama ⁽²⁾

Administrasi Publik, Universitas Pembangunan Nasional 'Veteran' Jawa Timur, Surabaya

e-mail: septianurlistaputri@gmail.com, prathama.ananta@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.4/647/jsr.v14i1.2144>

ABSTRACT

It is hoped that the establishment of Puspa Agro will be able to become a place for agro-based buying and selling transactions and be able to help sell agricultural products in the Sidoarjo area, to increase added value and farmers' income, increasing East Java's Regional Original Income. However, in reality it is inversely proportional to the purpose of its establishment. These problems motivate the author to provide a suitable strategy using SWOT analysis. SWOT analysis itself is a technique for finding strategies seen from four points of view, namely strengths, weaknesses, opportunities, and third. Researchers conducted a SWOT analysis using qualitative methods through a descriptive approach. The results of the strategy obtained to develop the Puspa Agro Main Market through SWOT analysis based on four strategies, one of the most appropriate strategies was taken to help the development of the Puspa Agro Main Market, namely increasing innovation in managing the agro product sales system by opening the web to carry out transactions online through social media networks and innovate by increasing the number of agro products to make them more diverse.

Keywords : *Analysis SWOT, Puspa Agro Main Market, Development, Strategy*

ABSTRAK

Didirikannya Puspa Agro ini diharapkan mampu menjadi tempat transaksi jual beli yang berbasis agro serta mampu membantu menjual hasil pertanian daerah Sidoarjo, untuk meningkatkan nilai tambah dan Pendapatan petani, meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD) Jawa Timur. Namun, dalam kenyataannya berbanding terbalik dengan tujuan didirikannya. Permasalahan tersebut memotivasi penulis untuk memberikan strategi yang cocok dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT sendiri merupakan teknik menemukan strategi yang dilihat dari empat sudut pandang yaitu strengths, weaknesses, opportunities, dan threats. Peneliti melakukan analisis SWOT dengan menggunakan metode kualitatif melalui pendekatan deskriptif. Hasil strategi yang didapat untuk mengembangkan Pasar Induk Puspa Agro melalui analisis SWOT berdasarkan empat strategi diambil satu strategi yang paling tepat untuk membantu perkembangan Pasar Induk Puspa Agro yaitu meningkatkan inovasi dalam mengatur sistem penjualan produk agro dengan cara membuka web untuk melakukan transaksi secara online lewat jejaring media sosial serta melakukan inovasi dengan menambah jumlah produk agro agar lebih beragam.

Kata kunci: *Analisis SWOT, Pasar Induk Agrobis Puspa Agro, Pengembangan, Strategi*

1. Pendahuluan

Indonesia dikenal sebagai Negara agraris terbesar di dunia, agraris sendiri memiliki arti bahwa Negara Indonesia merupakan Negara yang perekonomiannya ditopang oleh sektor pertanian. Jadi tidak heran jika banyak penduduk Indonesia yang bermata

pencaharian sebagai petani. Ini dikarenakan mayoritas masyarakat di Indonesia menganggap bahwa dari sektor pertanian ini lah rakyat dapat memenuhi kebutuhannya dengan baik. Sektor pertanian memiliki peran yang sangat penting bagi Indonesia antara lain, sebagai sarana untuk meningkatkan

penerimaan devisa Negara, sebagai fasilitator membuka lapangan pekerjaan, sebagai bahan dalam pemenuhan konsumsi pangan dalam negeri, serta sebagai bentuk optimalisasi pengelolaan sumber daya alam. Dapat dilihat dari data Badan Pusat Statistik (BPS) Indonesia di tahun 2020-2022, terdapat total 88,89% masyarakat dari 275,77 juta jumlah penduduk di Indonesia yang memilih untuk usaha pertanian sebagai ladang pekerjaan. Mayoritas masyarakat di Indonesia lebih memilih pekerjaan sebagai petani ini dikarenakan tanah Indonesia yang cenderung subur dan mudah untuk ditanami. Namun, seiring berjalannya waktu banyak pembangunan dilakukan yang mengakibatkan lahan yang sebelumnya digunakan sebagai sektor pertanian kini banyak dialih fungsikan sebagai bangunan industri, hal ini yang menyebabkan nasib para petani yang banyak kehilangan lahan. Menurut (Kusumawati, 2021) akibat dari keterbatasan lahan yang dipunyai petani serta hasil jumlah panen yang tidak konsisten, yang terkadang mengalami keuntungan dan terkadang juga mengalami kerugian. Apabila saat hasil panen mengalami kerugian mereka para petani tidak memiliki pilihan lain selain harus menjual hasil panen ke tengkulak yang tak jarang menekan harga demi keuntungan mereka sendiri.

Menurut (Pribadi & Hariyanto, 2012) Kabupaten Sidoarjo adalah salah satu dari seluruh kabupaten di Provinsi Jawa Timur yang disebut sebagai Kabupaten penyangga perekonomian Provinsi Jawa Timur. Ini dikarenakan Kabupaten Sidoarjo merupakan daerah yang mengalami perkembangan yang cukup pesat. (Nizar & Muhtadi, 2022) Pada sektor pertanian selalu diunggulkan dan menjadi komoditas pada daerah tersebut. Kabupaten Sidoarjo memprioritaskan sektor pertanian sebagai sumber

perekonomiannya, ini dikarenakan masyarakat wilayah Sidoarjo banyak yang berprofesi sebagai petani sehingga hasil pertanian merekalah yang dimanfaatkan sebagai penompang perekonomian Jawa Timur. Namun, dalam hal itu dengan pengalihfungsian lahan yang diubah menjadi pembangunan industri pabrik mengakibatkan berkurangnya lahan yang digunakan sebagai bertani. Dari hal tersebut maka permasalahan yang dihadapi petani Sidoarjo ini ada pada kurangnya lahan yang akan dijadikan tempat sebagai media bercocok tanam dan apabila ada lahan yang dijadikan media bercocok tanam mereka juga akan kesulitan didalam menjual belikan hasil panen mereka dikarenakan wilayah Sidoarjo yang banyak melakukan pembangunan pabrik industri, dimana para petani mengalami kesulitan dalam mengelola hasil panennya yang mengakibatkan para petani mau tidak mau harus menjual murah kepada tengkulak- tengkulak pasar. Terkadang juga apabila harga dipasaran jatuh mereka para petani juga mau tidak mau harus menjual murah juga, padahal terkadang hasilnya tidak sebanding dengan modal biaya yang dikeluarkan untuk menanam. Belum lagi petani seringkali menjadi objek penderita karena posisi tawar yang tidak terlalu kuat di pasar.

Berdasarkan kebijakan Pembangunan Provinsi Jawa Timur pada upaya untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat lewat pembangunan pada sektor ekonomi. Salah satu potensi yang menunjang pembangunan di Jawa Timur adalah sektor pertanian. Menurut (Ilmiyah & Fitriyati, 2014) menjelaskan bahwa berdasarkan Rencana Pembangunan Jangka Panjang Daerah (RPJPD) provinsi Jawa Timur tahun 2005-2025 dengan visi yaitu membangun budaya pertanian agro berbasis industri yang berbeda

dengan pasar lainnya serta untuk bersaing diberbagai pasar seluruh manca Negara. berdasarkan visi nya maka misi pembangunan Pasar Induk Puspa Agro yaitu untuk meningkatkan perekonomian masyarakat pedesaan dengan memanfaatkan hasil pertanian masyarakat untuk diperjual belikan, sementara itu Pasar Induk Puspa Agro sebaga wadah yang menampung seluruh hasil tani masyarakat untuk didistribusikan (Ardiyansyah et al., 2016). Maka berdasarkan landasan tersebut dibangunlah Pasar Induk Modern Puspa Agro pada tanggal 17 Juli 2010 yang dikembangkan dengan lahan seluas 50 hektare yang beralamat di Jalan Sawunggaling, Desa Jemundo, Kecamatan Taman, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. Pasar Induk Modern Puspa Agro tersebut mengelola dan mendistribusikan produk agro hasil pertanian masyarakat daerah Sidoarjo sebagai wadah untuk menampung hasil pertanian masarakat daerah Sidoarjo yang tujuannya untuk meningkatkan perekonomian dan menambah Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kabupaten Sidoarjo. Sebagai pengelola utama dan pengembang Puspa Agro adalah PT Jatim Graha Utama (JGU) yang berada pada naungan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) milik Pemerintah Provinsi Jawa Timur. Kemudian PT Jatim Graha Utama (JGU) melimpahkan sepenuhnya pengelolaan kepada Puspa Agro agar pengelolaan dan pengembangan dapat dilakukan secara maksimal (Ilmiah & Pendidikan, 2023). Pembangunan Pasar Induk Puspa Agro sangat diharapkan pemerintah untuk dibangun dan dikembangkan sesuai dengan visi dan misinya. Harapannya saat dibangunnya Pasar Induk Puspa Agro ini yaitu dapat menjadikan Pusat Belanja bahan pokok seperti sayuran, buah-buahan, sembako, daging, yang lengkap serta memiliki tempat yang luas, bersih dan

nyaman bagi masyarakat sekitar Sidoarjo serta masyarakat dari luar wilayah Sidoarjo (Ilmiah & Fitriyati, 2014). Tidak hanya itu tujuan lain dari dibangunnya Pasar Induk Puspa Agro yaitu untuk meningkatkan perekonomian Jawa Timur khususnya pada Kabupaten Sidoarjo, memberikan lapangan pekerjaan bagi petani dan masyarakat sekitar, mensejahterakan petani sekitar, serta menambah Pendapatan Asli Daerah (PAD) Sidoarjo Jawa Timur. (Kusumawati, 2021).

Namun, setelah berdirinya Pasar Induk Modern Puspa Agro ini pada kenyataannya berbanding terbalik dengan harapan awal dibangunnya Puspa Agro tersebut. Pelaksanaan program pembangunan yang telah ditetapkan oleh pemerintah Jawa Timur ini belum berjalan dengan maksimal. Masih banyak faktor penghambat yang menjadi hambatan dalam pelaksanaanya, seperti belum terealisasinya akses jalan tol yang akan dibuka untuk memudahkan konsumen menuju Pasar Induk Puspa Agro. Sedangkan apabila dilihat dari lokasinya Puspa Agro ini lokasinya sudah strategis namun terkendala jalan yang macet. Dari permasalahan tersebut perlu adanya strategi untuk menghadapi kendala yang menghambat perkembangan Puspa Agro. Analisis SWOT dilakukan untuk mengetahui bagaimana strategi yang seharusnya digunakan untuk menyelamatkan Puspa Agro dari hambatannya untuk mengembangkan Pasar Induk Modern Agrobis Puspa Agro. Berdasarkan uraian tersebut maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian terkait **“Analisis Strategi Pengembangan Pasar Induk Agrobis Puspa Agro Kabupaten Sidoarjo”**. Hal ini dilakukan agar dapat dijadikan sebagai bahan masukan dalam rangka penetapan strategi yang tepat untuk mempertahankan eksistensi pasar

sehingga dapat menciptakan Pasar Induk Modern yang mampu bersaing dengan pasar dalam negeri maupun luar negeri dan dapat menjadi daya tarik masyarakat lokal maupun mancanegara untuk melakukan transaksi jual beli maupun tempat belajar serta agar mereka mengetahui akan adanya Pasar Induk Modern Agrobis Puspa Agro supaya eksistensinya tetap terjaga sampai dimasa depan nanti.

2. Metode

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif, disebut penelitian kualitatif karena data yang terkumpul dan analisisnya bersifat deskriptif (Theodoridis & Kraemer, n.d.). Sumber data diperoleh dari dua sumber yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Sementara teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi. Jadi pengumpulan data dilakukan dengan studi literature dari jurnal maupun artikel yang dikutip dari internet serta dilakukan juga proses wawancara dengan beberapa pegawai Puspa Agro. Dalam penelitian ini, yang menjadi fokus penelitian ini yaitu terkait tentang strategi yang tepat untuk mengembangkan dan mempertahankan Pasar Induk Modern Agrobis Puspa Agro. Sehingga peneliti dapat mengkaji dalam ruang lingkup manajemen strategi dikaitkan dengan faktor dari analisis SWOT yaitu Strengths (Kekuatan), Weaknesses (Kelemahan) yang berasal dari faktor lingkungan Internal, dan Opportunities (Peluang), Treaths (Ancaman) yang berasal dari faktor lingkungan eksternal.

3. Hasil dan Pembahasan

Strategi Analisis SWOT untuk Mengetahui Perkembangan Pasar Induk Agrobis Puspa Agro

a) Input Data Internal (Kekuatan & Kelemahan)

Strenghts (S)	Weaknesess (W)
Variasi jenis produk yang diperjual belikan dapat menjamin terpenuhinya kebutuhan konsumen atau masyarakat.	Keluhan pengunjung terkait akses jalan menuju Puspa Agro yang macet dan kurang representatif didalam pendistribusian produk.
Kualitas produk yang ditawarkan memiliki	Jumlah pengunjung yang semakin sepi

Gambar 3 Tabel Data Internal

b) Input Data Eksternal (Peluang & Ancaman).

Opportunities (O)	Treaths (T)
Dukungan dari stakeholder terkait (petani/gabungan kelompok petani, pengusaha agro, pedagang pasar, cendekiawan,	Persaingan antar pasar induk dan pasar tradisional lainnya disekitar Puspa Agro Kabupaten Sidoarjo

universitas, dan perbankan) yang ikut memberi dukungan untuk mempertahankan Puspa Agro.	
Peningkatan pemanfaatan teknologi yang dapat digunakan dalam media promosi ataupun menjual produk.	Persaingan dalam mempromosikan produk-produk dipasaran.
Produk yang berbeda dengan pasar lainnya yaitu menjual produk agro yang langsung dijual dari petani sekitar.	Akibat dari dampak arus globalisasi menyebabkan pergeseran budaya yang sebelumnya pengunjung lebih memilih pasar offline sedangkan sekarang pengunjung lebih memilih berbelanja secara online.
Peningkatan jumlah penduduk yang selalu bertambah juga akan meningkatkan tingkat konsumsi masyarakat.	Perbedaan harga yang ditawarkan, pasar tradisional lainnya mematok harga lebih murah disbanding dengan Pasar Induk Puspa Agro.

c) Tabel Analisis SWOT

Gambar 4 Tabel Data Eksternal Hasil analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, dan Threat) yang digunakan penulis dalam menentukan strategi yang tepat untuk pengembangan Pasar Induk Puspa Agro yaitu dengan menggunakan tabel matriks analisis SWOT yang didalamnya mencakup dua lingkup faktor yang dianalisis yaitu Internal Factor Evaluation (IFE) dan Eksternal Factor Evaluation (EFE), sama halnya IFE mencakup kekuatan dan kelemahan sementara EFE mencakup peluang serta ancaman pada Pasar Induk Puspa Agro. Berdasarkan hasil cakupan informasi yang telah diperoleh dari proses wawancara dengan pegawai dan pedagang di Pasar Induk Puspa Agro maka analisis SWOT yang dapat dijabarkan yaitu sebagai berikut:

IFE	Strengths (S)	Weakness
EFE	1. Variasi jenis	1. Akses jalan
	2. Kualitas	2. Jumlah
	3. Luas lahan	3. Kurangnya
	4. Kelengkapan fasilitas	4. Fasilitas.
	5. Kekompakan pegawai	
Opportunities (O)	Strategi SO	Strategi WO

Strategi yang Dapat Diambil Dalam Pengembangan Pasar Induk Puspa Agro

Berdasarkan hasil analisis SWO yang disajikan pada tabel analisis matriks diatas maka dapat diketahui dengan jelas mengenai alternatif strategi yang dapat diambil oleh Pasar Induk Puspa Agro sehingga dapat diketahui strategi yang tepat sesuai dengan permasalahan Pasar Induk Puspa Agro saat ini. Dalam hasil analisis yang telah disajikan

1. Dukungan stakeholder, dan pedagang.	1. Banyaknya dapat untuk jaringan meningkatkan perkembangan Agro.	Dukungan jatim dimanfaatkan diberikan pembangunan Puspa Agro layak. Dapat untuk Pemerintah membangun dari Perak yang dengan tol
2. Pemanfaatan untuk promosi.		
3. Perbedaan dengan pesaing.		
4. Peningkatan penduduk.	2. Meningkatkan dalam penjualan menambah produk.	
	3. Melakukan promosi memanfaatkan sosial.	
Treaths (T)	Strategi ST	Strategi WT
1. Persaingan antar sekitar di Sidoarjo.	1. Memberikan atas kualitas diberikan pelanggan yang	Meningkatkan jaringan kalah dengan pasar dapat bentuk pasar murah, jejaring mengikuti arus
2. Persaingan promosi produk.		
3. Persaingan pasaran.	2. kekompakan dan meningkatkan agar tidak kalah pada	
4. Arus globalisasi.		

Gambar 5 Tabel Hasil Analisis SWOT Strategi Pengembangan Pasar Induk Agrobis Puspa Agro.

sebelumnya maka diperoleh empat alternatif strategi yang dapat dipilih dan dilaksanakan untuk mengembangkan Pasar Induk Puspa Agro. Strategi-strategi tersebut antara lain meliputi:

1. Strategi SO (Strengths Opportunities), yaitu strategi pertama yang dapat diambil dengan meningkatkan inovasi dalam mengatur sistem penjualan produk agro dengan cara membuka web untuk melakukan transaksi secara online lewat jejaring media sosial (Instagram, facebook, whatsapp, dan marketplace lainnya) serta melakukan

- inovasi dengan menambah jumlah produk agro agar lebih beragam.
2. Strategi ST (Strengths Treaths), yaitu strategi kedua yang dapat diambil dalam mengembangkan Pasar Induk Puspa Agro terkait dengan ancaman persaingan produk dipasar tradisional lain disekitar Puspa Agro, maka strategi yang diambil yaitu memberikan jaminan kualitas produk agro yang lebih baik dengan harga yang terjangkau kepada masyarakat agar lebih tertarik untuk membeli produk di Pasar Induk Puspa Agro.
 3. Strategi WO (Weaknesses Opportunities), yaitu strategi ketigayang dapat diambil dalam mengembangkan Pasar Induk Puspa Agro dengan memanfaatkan dukungan dari pemerintah untuk dapat segera merealisasikan dalam pembangunan akses jalan tol yang sebelumnya akan diberikan dari Pemerintah Provinsi namun sampai saat ini belum direalisasikan. Perlu adanya bentuk penagihan janji untuk dapat segera direalisasikan oleh Pemerintah Provinsi agar dapat memudahkan akses Pasar Induk Puspa Agro dalam melakukan proses distribusi produk dan mempermudah akses jalan pelanggan dalam menuju Puspa Agro.
 4. Strategi WT (Weaknesses Treaths), yaitu strategi keempat yang dapat diambil dalam mengembangkan Pasar Induk Puspa Agro dengan meningkatkan kembali jaringan promosi agar tidak kalah dengan persaingan pasar lainnya. Promosi dapat dilakukan dengan bentuk pameran, bazar, pasar murah, ataupun lewat jejaring media sosial mengikuti arus globalisasi.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis untuk menentukan strategi pengembangan Pasar Induk Puspa Agro yang telah dijelaskan pada hasil dan pembahasan melalui proses analisis SWOT yang

dijabarkan menggunakan analisis tabel Matriks diatas maka dapat disimpulkan sebagai berikut: Pasar Induk Puspa Agro merupakan pusat perdagangan terbesar kedua di Asia Tenggara dengan sistem agrobis yang mendistribusikan dan mengelola hasil petani sekitar wilayah Sidoarjo. Dengan dibangunnya Pasar Induk Puspa Agro maka diharapkan mampu menompang hasil pertanian masyarakat Sidoarjo untuk diperjual belikan. Namun, adanya faktor penghambat serta ancaman menyebabkan terhambatnya perkembangan Pasar Induk Puspa Agro.

Analisis SWOT digunakan penulis sebagai alternatif solusi untuk menentukan dan menciptakan strategi-strategiyang dapat membantu Pasar Induk Agrobis Puspa Agro agar dapat bangkit kembali melalui proses mengidentifikasi permasalahan internal dan eksternal yang berada di Pasar Induk Puspa Agro.

Hasil yang diperoleh melalui analisis SWOT tersebut yaitu ada empat strategi yang dipilih penulis untuk membantu pengembangan Pasar Induk Agrobis Puspa Agro. Strategi tersebut yaitu meningkatkan inovasi dalam sistem penjualan produk agar lebih menarik, memberikan jaminan kualitas produk kepada konsumen dengan harga murah, merealisasikan pembnguna

agar dapat dikenal masyarakat luas melalui bazar, pasar murah, serta promosi melalui konten media sosial.

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan di atas maka saran yang dapat saya berikan sebagai penulis sebaiknya pengelola Pasar Induk Puspa Agro yaitu PT Jatim Grha Utama (JGU) dan Pemerintah Provinsi Jawa Timur dapat lebih memperhatikan kondisi Puspa Agro saat ini dikarenakan akan sayang apabila dibiarkan begitu saja dikarenakan fasilitas yang lengkap beserta lahan yang luas sangat berpotensi untuk mengembangkan Pasar Induk Puspa Agro menjadi pasar

induk terbesar dan terlengkap di Jawa Timur sesuai dengan visi dan misinya agar keberadaannya bisa terus ada dan tidak ditelan zaman. Melalui strategi-strategi yang diberikan penulis semoga mampu memberikan masukan ide bagi pengelola Puspa Agro untuk mengembangkannya menjadi lebih baik

Daftar Pustaka

- Luthfiyah, A., Djamhur, F., Melinda, R., Rasyid, Y., Mustika Putri, A., Studi Akuntansi, P., Ekonomi dan Bisnis, F., & Muhammadiyah Riau, U. (2021). Analisis SWOT Untuk Meningkatkan Manajemen Strategi Pada UMKM (Studi Usaha Jahit Pani di Pekanbaru). *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 5(2), 3033–3041.
<https://jptam.org/index.php/jptam/arti cle/view/1337>
- Niland, N., Pearce, A. P., Naumann, D. N., O'Reilly, D., Series, P. B., Sataloff, R. T., Johns, M. M., Kost, K. M., Orsini, R. J., Medicine, T., Kalkman, J. P., Sataloff, R. T., Johns, M. M., Kost, K. M., Maiti, Bidinger, Assistance, H., Mitigate, T. O., Eroukhmanoff, C., & Licina, D. (2020). *Global Health*, 167(1), 1–5.
<https://doi.org/10.31933/JIMT>
- Nizar, G. M., & Muhtadi, A. (2022). Evaluasi Kinerja Simpang Bersinyal dan Fasilitas Keselamatan Jalan di Simpang Kletek – Sawunggaling Taman Sidoarjo. *Publikasi Riset Orientasi Teknik Sipil (Proteksi)*, 4(1), 1–6.
<https://doi.org/10.26740/proteksi.v4n1.p1-6>
- Normalia, E., Harahap, A. S., & Munthe, S. (2023). Strategi Pengembangan Modal Dan Pemasaran Industri Guci (Studi Kasus Toko Makmur Jaya Pasar V Tanjung Beringin). *INTERNATIONAL SEMINAR ON ISLAMIC STUDIES (Vol. 1, No. 1)*
- Prayudi, D., & Yulistria, R. (2020). Penggunaan Matriks SWOT dan Metode QSPM pada Strategi Pemasaran Jasa Wedding Organizer: Studi Kasus pada UMKM Gosimplifywedding Sukabumi. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, dan Entrepreneurship*, 9(2), 225.
<https://doi.org/10.30588/jmp.v9i2.516>

