

**STRATEGI PENGEMBANGAN PASAR LELANG CABAI MERAH LAHAN  
PASIR DI KAWASAN PESISIR KECAMATAN PANJATAN, KABUPATEN  
KULON PROGO  
(STUDI KASUS PASAR LELANG GISIK PRANAJI)**

**KunsaniMulyaPurwandani, WiwitRahayu, NuningSetyowati**

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Sebelas Maret Surakarta  
Jl.Ir.Sutami No.36 A Ketingan Surakarta 57126 Telp./Fax (0271) 637457  
Email: kunsanimulya@gmail.com /Telp: 085729059665

**Abstract:** This study aims to determine the condition of GisikPranaji auction market, to identify the internal and external factors that can affect the development of GisikPranaji auction market, to prepare alternative strategies that can be applied in the development of GisikPranaji auction market, and to determine the priority of strategies that can be applied in the development of GisikPranaji auction market. The basic research method used is descriptive. The location of this study is at Panjatan District, KulonProgo Regency. Data in use are primary data and secondary data. Data analysis used SWOT and QSPM analysis. The results showed that the land of red chili marketing activities undertaken sand GisikPranaji Auction Market in District Panjatan, KulonProgo less than optimal. Internal factors which become the main force that is commitment farmers who sell to the auction market, the weakness main is warehouse less extensive, while external factors that become the main opportunities that is the belief of bidders to the auction market, and the main threat is the existence of middlemen or collectors and auction market other. Auction Markets beach Pranaji were in the cell V (keep and maintain) on a matrix IE. SWOT produce several alternative strategies, which can be applied of GisikPranaji Auction Market. QSP is priority strategies generated from this study are increasing the quality of service through the use of facilities and infrastructure in order to keep the loyalty of farmers and auction participants.

**Keyword:** Red chilli of coastal land, Auction Market, Development Strategy, SWOT, QSPM

**Abstrak:** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal PasarLelangGisikPranaji, alternatif strategi serta prioritas strategi yang diterapkan dalam mengembangkanPasarLelangGisikPranaji di KecamatanPanjatan, KabupatenKulonProgo. Penelitian ini menggunakan metode dasar deskriptif analitis. Lokasi Penelitian yaitu di KecamatanPanjatan, KabupatenKulonProgo. Data yang digunakan adalah primer dan sekunder. Analisis data yang digunakan adalah SWOT dan QSPM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kegiatan pemasaran cabai merah lahan pasir yang dilakukan PasarLelangGisikPranaji di KecamatanPanjatan, KabupatenKulonProgo kurang optimal. Faktor internal yang menjadik kekuatan utama yaitu komitmen petani yang menjual ke pasar lelang, kelemahan utama yaitu gudang yang kurang luas, sedangkan faktor eksternal yang menjadi peluang utama yaitu kepercayaan peserta lelang terhadap pasar lelang, dan ancaman utama yaitu adanya tengkulak atau pengepul dan pasar lelang yang lain. PasarLelangGisikPranaji berada di sel V (menjaga dan mempertahankan) pada matriks IE. SWOT menghasilkan beberapa alternatif strategi yang dapat diterapkan di PasarLelangGisikPranaji. QSPM menghasilkan prioritas strategi yaitu peningkatan kualitas pelayanan dengan pemanfaatan sarana prasarana untuk menjaga loyalitas petani dan peserta lelang.

**Kata kunci** : CabaiMerahLahanpasir, PasarLelang, Strategi Pengembangan, SWOT, QSPM

## **I. PENDAHULUAN**

Dari data diatas dapat diketahui bahwa luas tanam yang terdapat di Kabupaten Kulon Progo yaitu seluas 1.387 Ha. Dari data diatas pula dapat diketahui bahwa Kecamatan Panjatan merupakan kecamatan yang memiliki daerah terluas untuk ditanami cabai merah. Dari data diatas pula dapat disimpulkan bahwa Kecamatan Panjatan menjadi kecamatan dengan hasil produksi terbesar yaitu sebesar 54.625 kuintal atau 54 ton. Tidak hanya itu dengan kecamatan yang memiliki luas tanam terluas menjadikan Kecamatan Panjatan sebagai pusat penghasil cabai merah di Kabupaten Kulon Progo.

Pasar lelang di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo mulai diadakan pada tahun 2003 dengan alasan pada saat itu harga cabai merah sangat rendah. Harga cabai merah sangat rendah karena saat itu cabai merah sedang panen raya sehingga harga pasar cabai merah sangat rendah. Berdasarkan latar belakang tersebut pasar lelang bertujuan untuk membantu petani dalam mencapai kesejahteraan hidup. Faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan Pasar Lelang Gisik Pranaji, alternatif strategi apa yang dapat diterapkan di Pasar Lelang Gisik Pranaji dan prioritas strategi apa yang tepat untuk diterapkan di Pasar Lelang Gisik Pranaji.

## **II. METODE PENELITIAN**

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yaitu metode yang dapat digunakan untuk menggambarkan, menguraikan, dan menjelaskan fenomena objek penelitian. Metode ini menjelaskan data atau objek secara alami, objektif dan apa adanya atau faktual (Arifin dan Junaiyah, 2010).

Lokasi tempat penelitian dipilih secara sengaja (*purposive*), yaitu objek yang dipilih karena alasan-alasan diketahuinya sifat-sifat objek itu. Lokasi yang dipilih adalah pasar lelang Gisik Pranaji di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo. Hal tersebut dilakukan karena beberapa pertimbangan yaitu pasar lelang Gisik Pranaji merupakan cikal bakal adanya pasar lelang di Kabupaten Kulon Progo, memiliki gudang untuk pelaksanaan lelang, memiliki pasokan cabai merah yang banyak dibanding yang lainnya, dan memiliki fasilitas yang lebih lengkap dibandingkan dengan pasar lelang yang lain.

Pada penelitian ini informasi yang dibutuhkan akan didapat melalui informan kunci yang sudah ditentukan sebelumnya yaitu Bapak Karman sebagai ketua dari pasar lelang Gisik Pranaji. Responden dalam penelitian strategi pengembangan pasar lelang ini ada 12 orang meliputi, 2 orang pengelola pasar lelang, 3 orang peserta lelang, 3 orang

petani, 2 orang pendamping dari UGM maupun BI, 2 orang dari pemerintah Kabupaten Kulon Progo yang dapat memberikan informasi terkait pengembangan pasar lelang di Panjatan, Kabupaten Kulon Progo. Penentuan responden ini dilakukan secara *non probability sampling*, yaitu subjek yang dipilih karena alasan-alasan dan kriteria tertentu. Metode analisis data yang digunakan pada penelitian adalah IFE dan EFE, SWOT dan QSPM untuk menentukan prioritas strategi yang tepat untuk diterapkan.

### **III. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Cabai Merah**

Komoditas cabai merah di Kabupaten Kulon Progo menjadi komoditas unggulan karena hasil panennya yang melimpah. Cabai merah ini dipasarkan oleh petani ke tengkulak, namun harga yang diberikan oleh tengkulak dirasa terlalu rendah oleh petani sehingga tidak dapat memberikan keuntungan yang maksimal untuk petani, selain itu adanya permainan harga yang diciptakan oleh tengkulak membuat petani mengalami kerugian. Oleh karena itu pada tahun 2003 tercetuslah pembuatan lembaga pemasaran secara lelang.

#### **B. Pasar Lelang**

Pasar Lelang Gisik Pranaji di Desa Bugel. Pasar lelang ini dikelola oleh Bapak Sukarman yang menjabat sebagai ketua pasar

lelang dan Bapak Kadari yang menjabat sebagai sekretaris sekaligus bendahara dan dibantu oleh 2 orang lainnya sebagai tenaga untuk proses penimbangan dan pengemasan. Proses lelang yang berlangsung di Pasar Lelang Gisik Pranaji berlangsung pada malam hari ba'da maghrib. Proses lelang berlangsung sangat cepat hanya berkisar satu sampai satu setengah jam. Proses lelang dilakukan secara tertutup.

Alur proses lelang dimulai dari para petani menyetorkan cabai merah ke gudang, setelah maghrib pengelola pasar lelang mengirimkan sms kepada semua pedagang yang mengikuti lelang mengenai kualitas dan kuantitas cabai merah yang ada serta harga awal yang sudah ditentukan. Harga awal mengikuti dengan harga pasar yang berlaku di Kecamatan Panjatan. Apabila semua balasan dari pedagang sudah masuk maka pengelola lelang mencatatkan harga-harga yang sudah ditawarkan oleh para pedagang di papan untuk mencari siapa yang menawarkan harga tertinggi sekaligus menjadi pemenang dari lelang. Setelah pemenang dihubungi maka tidak lama truk pengangkut dari pedagang itu datang untuk menjemput cabai merah yang sudah dimenangkan tersebut untuk didistribusikan ke kota atau pulau tujuan.

#### **C. Matriks IFE**

Hasil analisis internal berupakekuatan dan kelemahan, dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) Pengembangan Pasar Lelang Gisik Pranaji di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo

No	Faktor Penentu	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<b>Kekuatan</b>				
1.	Pemanfaatan teknologi komunikasi (HP dan komputer) untuk keberlangsungan pasar lelang	0,086	4	0,344
2.	Komitmen petani yang menjual ke pasar lelang	0,089	4	0,356
3.	Lokasi pasar lelang yang strategis	0,095	3	0,285
4.	Pelayanan pengelola pasar lelang yang baik	0,085	3	0,255
5.	Ada kontrol mutu cabai merah	0,089	3	0,258
6.	Proses lelang yang berjalan lancar	0,083	4	0,332
7.	Adanya kontrol harga yang baik	0,089	3	0,267
<b>Kelemahan</b>				
1.	Kurangnya ketrampilan atau kualitas SDM	0,072	2	0,144
2.	Kurangnya modal	0,087	1	0,087
3.	Kurangnya sarana prasarana pengangkutan	0,074	1	0,074
4.	Keterlambatan pembayaran ke petani	0,072	1	0,072
5.	Gudang yang kurang luas	0,075	2	0,15
<b>Total</b>		<b>1,00</b>		<b>2,674</b>

Sumber: Analisis Data Primer 2015

Hasil dari Tabel 2. kekuatan pemasaran cabai merah melalui Pasar Lelang Gisik Pranaji adalah komitmen petani yang menjual ke pasar lelang. Sedangkan

kelemahan utama yang dimiliki oleh Pasar Lelang Gisik Pranajipada kurangnya ketrampilan atau kualitas SDM. Secara umum, hasil perhitungan

matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) menunjukkan total nilai tertimbang faktor internal kunci adalah sebesar 2,674, yang menunjukkan pada kondisi

“sedang” dalam memanfaatkan kekuatan dan kelemahan.

**D. Matriks EFE**

Hasil analisis eksternal adalah peluang dan ancaman yang dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE) Pengembangan Pasar Lelang Gisik Pranaji di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo

No	Faktor Penentu	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang				
1.	Kepercayaan peserta lelang terhadap pasar lelang	0,156	4	0,624
2.	Adanya dukungan dari pemerintah	0,147	4	0,588
3.	Adanya pendampingan yang diberikan oleh Bank Indonesia	0,154	3	0,462
4.	Berkembangnya teknologi informasi dan internet	0,159	3	0,477
Ancaman				
1.	Adanya tengkulak atau pengepul dan pasar lelang yang lain	0,13	2	0,26
2.	Pendampingan dari Bank Indonesia yang hanya dalam waktu singkat	0,126	1	0,126
3.	Keterlambatan pelunasan pembayaran dari peserta lelang	0,124	1	0,124
<b>Total</b>		<b>1,00</b>		<b>2,661</b>

Sumber : Analisis Data Primer 2015

Hasil dari Tabel 3. peluang utama pemasaran cabai merah

melalui Pasar Lelang Gisik Pranaji adalah kepercayaan peserta lelang

terhadap pasar lelang, sedangkan ancaman utama dalam pemasaran cabai merah melalui Pasar Lelang Gisik Pranaji adalah adanya tengkulak atau pengepul dan pasar lelang yang lain. Secara umum, hasil perhitungan matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) menunjukkan total nilai tertimbang

faktor eksternal kunci adalah sebesar 2,661. Hal ini mengindikasikan bahwa Pasar Lelang Gisik Pranaji berada pada posisi “sedang” untuk memanfaatkan peluang yang sudah ada dalam mengantisipasi ancaman eksternal.

**E. Matriks IE**

		Total Nilai IFE		
		Tinggi 3,00-4,00	Sedang 2,00-2,99	Rendah 1,00-1,99
Total Nilai EFE	Tinggi 3,00- 4,00	I Tumbuh Dan Membangun	II Tumbuh Dan Membangun	III Menjaga dan Mempertahan kan
	Sedang 2,00- 2,99	IV Tumbuh Dan Membangun	<b>V Menjaga dan Mempertahan kan</b>	VI Panen atau Disvestasi
	Rendah 1,00- 1,99	VII Menjaga dan Mempertahan kan	VIII Panen atau Disvestasi	IX Panen atau Disvestasi

Gambar 1. Matriks Internal-Eksternal (IE) Pengembangan Pasar Lelang Gisik Pranaji di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo

Pada sumbu *x* dari Matriks IE, skor bobot IFE sebesar 2,674 sedangkan pada sumbu *y* dari Matriks IE, skor bobot EFE sebesar 2,661 yang menunjukkan posisi Pasar Lelang Gisik Pranaji berada pada sel V. Strategi yang dapat diterapkan yaitu menjaga dan mempertahankan melalui

strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk. Strategi penetrasi pasar meliputi peningkatan distribusi yang lebih baik, penambahan jumlah tenaga kerja, serta peningkatan penawaran produk penjualan secara ekstensif melalui iklan.

**E. Matriks SWOT**

Hasil analisis matriks SWOT akan menghasilkan alternatif strategi sebagai berikut:

Tabel 4. Matriks SWOT Pengembangan Pasar Lelang Gisik Pranaji di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo

<b>Faktor Internal</b>          <b>Faktor Eksternal</b>	<b><u>Kekuatan (S)</u></b>	<b><u>Kelemahan (W)</u></b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ada pemanfaatan teknologi komunikasi yang baik (HP dan televisi) untuk keberlangsungan pasar lelang.</li> <li>2. Komitmen tinggi para petani yang menjual ke pasar lelang</li> <li>3. Letak pasar lelang yang strategis</li> <li>4. Pelayanan pengelola pasar lelang yang baik</li> <li>5. Ada kontrol mutu cabai merah</li> <li>6. Proses lelang yang berjalan lancar</li> <li>7. Adanya kontrol harga yang baik</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kurangnya ketrampilan atau kualitas SDM</li> <li>2. Kurangnya modal</li> <li>3. Kurangnya sarana prasarana pengangkutan</li> <li>4. Keterlambatan pembayaran ke petani oleh pengelola pasar lelang</li> <li>5. Gudang yang kurang luas</li> </ol>
<b><u>Peluang (O)</u></b>	<b><u>Strategi SO</u></b>	<b><u>Strategi WO</u></b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya kepercayaan peserta lelang terhadap pasar lelang</li> <li>2. Adanya dukungan dari pemerintah</li> <li>3. Adanya pendampingan yang diberikan dari Bank Indonesia</li> <li>4. Berkembangnya teknologi informasi dan internet</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>a. Perluasan pasar dengan memanfaatkan media online (internet) atau teknologi informasi untuk menarik minat pedagang (S1,S23,S4,S5,S6,S7,O1,O4)</li> <li>b. Peningkatan sosialisasi oleh pengelola lelang ke petani sebagai cara untuk menarik minat petani mengikuti pemasaran dengan proses lelang (S2,S4,S6,O2,O3)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>a. Peningkatan kualitas dan keterampilan SDM dalam pemanfaatan teknologi elektronik (komputer) untuk pengelolaan keuangan (W1,W4,O2,O3)</li> <li>b. Peningkatan ketersediaan fasilitas pasar lelang sehingga dapat meningkatkan kinerja pengelola pasar lelang (W2,W3,W5,O1,O2)</li> </ol>
<b><u>Ancaman (T)</u></b>	<b><u>Strategi ST</u></b>	<b><u>Strategi WT</u></b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya tengkulak atau pengepul dan pasar lelang yang lain</li> <li>2. Pendampingan dari Bank Indonesia yang hanya dalam waktu singkat</li> <li>3. Keterlambatan pelunasan pembayaran dari peserta lelang ke pengelola pasar lelang</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>a. Peningkatan kualitas pelayanan dengan pemanfaatan sarana prasarana untuk menjaga loyalitas petani dan peserta lelang (S1,S4,S5,S6,S7,T1,T3)</li> <li>b. Peningkatan kemandirian pasar lelang untuk menjalankanusahanya (S4,S6,T2)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>a. Peningkatan kerja sama dengan lembaga keuangan dalam peningkatan permodalan (W2,W4,T2)</li> <li>b. Perbaikan kebijakan pembayaran dari peserta lelang kepada pengelola lelang dan dari pengelola lelang kepada petani (W2,W4,T3)</li> </ol>

Sumber : Analisis Data Primer 2015

Pengembangan Pasar Lelang Gisik Pranaji di Kecamatan Panjatan,

- a) Perluasan pasar dengan memanfaatkan media online (internet) atau teknologi informasi untuk menarik minat pedagang

Pasar Lelang Gisik Pranaji di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo, dapat melakukan perluasan pasar dengan memanfaatkan teknologi informasi atau internet, secara *online*. Berjualan secara *online* ini dapat memberikan beberapa keuntungan untuk pengelola pasar lelang, yaitu dapat menambah pembeli atau peserta lelang, lebih efisien waktu dan tenaga, dan dengan menggunakan internet ini dapat menjadi media untuk promosi produk yang diperjual belikan. Tidak hanya pengelola pasar lelang yang diuntungkan dari segi waktu dan tenaga namun peserta lelang juga.

- b) Peningkatan sosialisasi oleh pengelola lelang kepada petani sebagai cara untuk menarik minat petani mengikuti pemasaran dengan proses lelang

Sosialisasi merupakan cara yang tepat dan efektif untuk mengajak seseorang agar mau mengikuti sesuatu

Kabupaten Kulon Progo yang dihasilkan dari matriks SWOT Tabel 4. antara lain :

hal yang sedang disosialisasikan. Pengelola pasar lelang dapat melakukan sosialisasi mengenai pasar lelang kepada petani agar petani berminat untuk menjual hasil panen cabai merahnya melalui pasar lelang. Pengelola Pasar Lelang Gisik Pranaji dalam melakukan sosialisasi dapat bekerja sama dengan pemerintah daerah yaitu Dinas Pertanian Kabupaten Kulon Progo untuk dapat lebih meyakinkan petani.

- c) Peningkatan kualitas dan keterampilan SDM dalam pemanfaatan teknologi elektronik (komputer) untuk pengelolaan keuangan

SDM yang ada di Pasar Lelang Gisik Pranaji masih rendah kualitasnya, terutama dalam bidang teknologi elektronik

(komputer). Komputer dapat dimanfaatkan sebagai sarana untuk mengelola keuangan yaitu sebagai alat untuk pembukuan cabai yang masuk dan keluar dan juga harga pada setiap lelang. Selama ini pengelola Pasar Lelang Gisik Pranaji dalam proses pembukuannya masih dilakukan secara manual yaitu dengan dicatat pada buku tulis. Hal tersebut

terkadang akan menimbulkan kesalahan-kesalahan yang fatal seperti salah hitung atau salah tulis. Adanya pemanfaatan teknologi elektronik (komputer) diharapkan dapat mengatasi permasalahan yang akan timbul. Penggunaan komputer ini diharapkan pembukuan yang dilakukan dapat lebih detail dan lebih teliti, sehingga akan kecil kemungkinannya untuk terjadi salah hitung atau tulis.

- d) Peningkatan ketersediaan fasilitas pasar lelang yang masih kurang sehingga dapat meningkatkan kinerja pengelola pasar lelang.

Fasilitas dimiliki Pasar Lelang Gisik Pranaji yaitu gudang, motor roda tiga, meja, kursi, timbangan, kardus, lakban, dan almari. Namun fasilitas yang sudah ada ini belum dapat memenuhi permintaan petani dan peserta lelang. Hal tersebut disebabkan oleh ketersediaan fasilitas atau sarana prasarana yang masih kurang memadai, contohnya motor roda tiga yang baru satu unit, timbangan satu unit, dan gudang yang masih kurang luas saat menampung hasil panen cabai merah pada saat panen raya. Oleh karena itu diperlukan penambahan fasilitas atau sarana prasarana yang ada di gudang Pasar Lelang Gisik

Pranaji termasuk dengan perluasan gudang. Adanya penambahan sarana prasarana tersebut diharapkan kinerja pengelola Pasar Lelang Gisik Pranaji dapat meningkat dan dapat menjadi lebih baik lagi dari sebelumnya.

- e) Peningkatan kualitas pelayanan dengan pemanfaatan sarana prasarana yang sudah ada untuk menjaga loyalitas petani dan peserta lelang.

Salah satu bentuk pelayanan yang baik oleh Pasar Lelang Gisik Pranaji yaitu dengan memanfaatkan sarana prasarana yang sudah ada secara maksimal untuk memuaskan petani dan peserta lelang. Menurut petani dan peserta lelang, pelayanan yang dilakukan oleh pengelola Pasar Lelang Gisik Pranaji sudah baik namun belum bisa memaksimalkan pemanfaatan sarana prasarana yang sudah ada dengan baik.

- f) Peningkatan kemandirian pasar lelang untuk menjalankan usahanya.

Tiga tahun terakhir ini, Pasar lelang Gisik Pranaji mendapat bantuan pendampingan dari Bank Indonesia yang bekerja sama dengan Dinas Pertanian Kabupaten Kulon Progo. Namun pendampingan yang

dilakukan BI telah selesai sehingga diharapkan Pasar Lelang Gisik Pranaji dapat mandiri untuk menjalankan usahanya.

- g) Peningkatan kerja sama dengan lembaga keuangan dalam peningkatan permodalan.

Modal yang ada hanya uang kas yang dimiliki oleh Pasar Lelang Gisik Pranaji dan hanya cukup digunakan untuk kegiatan operasional sehari-hari saja. Uang kas yang dimiliki oleh Pasar Lelang Gisik Pranaji berasal dari penjualan cabai merah, yaitu sebesar 3% dari total penjualan cabai merah setiap petani pada setiap lelang. Selama ini pengelola lelang tidak berani meminjam ke Bank karena takut oleh bunga yang besar sehingga tidak dapat mengembalikan uang pinjaman tersebut. Oleh karena itu diperlukan kerja sama dengan lembaga keuangan dengan bunga yang rendah sehingga masalah permodalan yang dihadapi oleh Pasar Lelang Gisik Pranaji dapat teratasi.

- h) Perbaiki kebijakan pembayaran dari peserta lelang kepada pengelola lelang dan dari pengelola lelang kepada petani.

Proses pembayaran dari peserta lelang kepada pengelola lelang dan dari pengelola lelang ke petani sering mengalami keterlambatan. Keterlambatan

pembayaran ini sangat dikeluhkan oleh petani karena petani butuh uang untuk modal budidaya berikutnya. Hal tersebut dapat terjadi karena lemahnya peraturan atau kebijakan yang diterapkan oleh pengelola lelang. Kebijakan yang telah diterapkan yaitu pelunasan pembayaran oleh peserta lelang maksimal tiga hari setelah proses lelang berlangsung. Namun masih ada peserta lelang yang membayar melebihi kesepakatan atau kebijakan yang telah dibuat. Keterlambatan pembayaran yang dilakukan oleh peserta lelang berdampak pada pembayaran oleh pengelola lelang kepada petani.

#### **F. QSPM**

Hasil analisis dari QSPM adalah berupa prioritas strategi yang dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Matriks QSP Pengembangan Pasar Lelang Gisik Pranaji diKecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon progo

Faktor-faktor kunci	Bobot	Alternatif Strategi							
		I		II		III		IV	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
<b>Kekuatan</b>									
1. Pemanfaatan teknologi komunikasi (HP dan komputer) untuk keberlangsungan pasar lelang	0,086	3	0,258	4	0,344	2	0,172	1	0,086
2. Komitmen petani yang menjual ke pasar lelang	0,089	4	0,356	2	0,178	1	0,089	3	0,267
3. Lokasi pasar lelang yang strategis	0,095	3	0,285	1	0,095	4	0,38	2	0,19
4. Pelayanan pengelola pasar lelang yang baik	0,085	4	0,34	3	0,255	1	0,085	2	0,17
5. Ada kontrol mutu cabai merah	0,089	3	0,267	1	0,089	4	0,356	2	0,178
6. Proses lelang yang berjalan lancar	0,083	4	0,332	2	0,166	3	0,249	1	0,083
7. Kontrol harga yang baik	0,089	4	0,356	1	0,089	3	0,267	2	0,178
<b>Kelemahan</b>									
1. Kurangnya ketrampilan atau kualitas SDM	0,072	2	0,144	4	0,288	3	0,216	1	0,072
2. Kurangnya modal	0,087	1	0,087	2	0,174	4	0,348	3	0,261
3. Kurangnya sarana prasarana pengangkutan	0,074	2	0,148	1	0,074	4	0,296	3	0,222
4. Keterlambatan pembayaran ke petani	0,072	1	0,072	2	0,144	3	0,216	4	0,288
5. Gudang yang kurang luas	0,075	2	0,15	3	0,225	4	0,3	1	0,075
<b>Peluang</b>									
1. Kepercayaan peserta lelang terhadap pasar lelang	0,156	4	0,624	1	0,156	2	0,312	3	0,468
2. Adanya dukungan dari pemerintah	0,147	3	0,441	2	0,294	4	0,588	1	0,147
3. Adanya pendampingan yang diberikan oleh Bank Indonesia	0,154	3	0,462	4	0,616	2	0,308	1	0,154
4. Berkembangnya teknologi informasi dan internet	0,159	3	0,477	4	0,636	2	0,318	1	0,159
<b>Ancaman</b>									
1. Adanya tengkulak atau pengepulan pasar lelang yang lain	0,13	2	0,26	1	0,13	3	0,39	4	0,52
2. Pendampingan dari Bank Indonesia yang hanya dalam waktu singkat	0,126	2	0,252	3	0,378	4	0,504	1	0,126
3. Keterlambatan pelunasan pembayaran dari peserta lelang	0,124	1	0,124	2	0,248	3	0,372	4	0,496
<b>Total</b>			<b>5,435</b>		<b>4,579</b>		<b>5,766</b>		<b>4,14</b>

Sumber: Data Primer

Keterangan : AS: *Attractive score*

TAS: *Total Attractive score*

Dimana total nilai daya tarik atau *Total Attractive Score* (TAS) yang terbesar adalah strategi utama yang dapat diterapkan di Pasar Lelang Gisik Pranaji. Berdasar Tabel 5 diperoleh perhitungan total nilai daya tarik :

- a. Strategi I; Peningkatan sosialisasi oleh pengelola lelang sebagai cara untuk menarik minat petani mengikuti pemasarandengan proses lelang (5,435)
- b. Strategi II; Peningkatan kualitas dan keterampilan SDM dalam pemanfaatan teknologi elektronik (komputer) untuk pengelolaan keuangan (4,579)
- c. Strategi III; Peningkatan kualitas pelayanan dengan pemanfaatan sarana prasarana untuk menjaga loyalitas petani dan peserta lelang (5,766)
- d. Strategi IV; Perbaikan kebijakan pembayaran dari pengelola lelang kepada peserta lelang (4,14)

Berdasarkan hasil analisis QSPM, total nilai daya tarik tertinggi adalah strategi III dengan nilai sebesar 5,766. Strategi III merupakan strategi peningkatan kualitas pelayanan dengan pemanfaatan sarana prasarana untuk menjaga loyalitas petani dan peserta lelang.

### **PENUTUP**

Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

Kondisi pengelolaan Pasar Lelang Gisik Pranaji sudah dapat dikatakan baik namun masih terdapat kekurangan pada ketersediaan sarana prasarana dan pemanfaatannya. Tidak

hanya itu SDM yang menjadi pengelola Pasar Lelang sudah tua dan dengan tingkat pendidikan yang rendah maka keterampilan yang dimiliki oleh SDM masih kurang sehingga dalam hal pembukuan juga masih sederhana. Proses lelang yang ada di Pasar Lelang Gisik Pranaji sudah dapat dikatakan baik terbukti dengan loyalitas yang diberikan petani dan peserta lelang.

Faktor-faktor internal Pasar Lelang Gisik Pranaji di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo adalah faktor internal yang menjadi kekuatan meliputi adanya pemanfaatan teknologi komunikasi dan media elektronik yang baik (HP dan televisi) untuk keberlangsungan pasar lelang, komitmen tinggi petani yang menjual ke pasar lelang, lokasi pasar lelang yang strategis, pelayanan pengelola pasar lelang yang baik, ada control mutu cabai merah, proses lelang yang berjalan lancar, dan control harga yang baik. Faktor internal yang menjadi kelemahan meliputi kurangnya ketrampilan atau kualitas SDM, kurangnya modal, kurangnya sarana prasarana pengangkutan, keterlambatan pembayaran ke petani oleh pengelola pasar lelang, dan gudang yang kurang luas.

Faktor eksternal yang menjadi peluang meliputi kepercayaan peserta lelang terhadap pasar lelang, adanya dukungan dari pemerintah, dan adanya pendampingan yang diberikan oleh Bank Indonesia, dan berkembangnya teknologi informasi dan internet. Faktor-faktor eksternal yang menjadi ancaman meliputi adanya tengkulak atau pengepul dan

kelompok pasar lelang yang lain, pendampingan yang hanya dalam waktu singkat, dan keterlambatan pelunasan pembayaran dari peserta lelang.

Alternatif strategi pengembangan yang dapat diterapkan di Pasar Lelang Gisik Pranaji di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo yaitu perluasan pasar dengan memanfaatkan media *online* (internet) atau teknologi informasi untuk menarik minat pedagang, peningkatan sosialisasi oleh pengelola lelang sebagai cara untuk menarik minat petani mengikuti pemasaran dengan proses lelang, peningkatan kualitas dan keterampilan SDM dalam pemanfaatan teknologi elektronik (komputer) untuk pengelolaan keuangan, peningkatan ketersediaan fasilitas pasar lelang sehingga dapat meningkatkan kinerja pengelola pasar lelang, peningkatan kualitas pelayanan dengan pemanfaatan sarana prasarana untuk menjaga loyalitas petani dan peserta lelang, peningkatan kemandirian pasar lelang untuk menjalankan usahanya, peningkatan kerja sama dengan lembaga keuangan dalam peningkatan permodalan, perbaikan kebijakan pembayar dan dari pengelola lelang kepada peserta lelang.

Prioritas strategi utama yang dapat diterapkan sebagai upaya pengembangan Pasar lelang Gisik Pranaji di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo yaitu peningkatan kualitas pelayanan dengan pemanfaatan sarana prasarana untuk menjaga loyalitas petani dan peserta lelang.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- David, FR. 2010. *Manajemen Strategis Konsep, Terjemahan Edisi 12* Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- David, FR. 2011. *Manajemen Strategis Konsep, Terjemahan Edisi 13* Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Hadi, S .1986. *Metode Research*. Jilid I. Yogyakarta: UGM Press.
- Kuntadi dan Jamhari. 2012. Efisiensi Pemasaran Cabai merah Melalui Pasar Lelang Spot di Kabupaten Kulon Progo, Yogyakarta. *Jurnal Sosial Ekonomi Vol. 1 (1): 95-101*
- Rangkuti F. 2006. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.