

ABSTRAK

ANALISIS STRATEGI PD PASAR JAYA DALAM MEMPERTAHANKAN EKSISTENSI PASAR TRADISIONAL DI WILAYAH DKI JAKARTA

Sarah Nancy Tri Novedy Naibaho

14/376158/PEK/20327

Kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat dan permintaan masyarakat terhadap kemudahan dalam proses pemerolehan barang kebutuhan tersebut menimbulkan fenomena terhadap kondisi pasar di lingkungan masyarakat. Pasar merupakan tempat atau sarana yang menyediakan berbagai macam barang kebutuhan, terutama kebutuhan sehari-hari. Adapun pasar terbagi menjadi 2 jenis yaitu pasar tradisional dan pasar modern. Pasar tradisional adalah yang dikelola oleh PD Pasar Jaya di DKI Jakarta dan saat ini berjumlah 153 pasar. Sedangkan pasar modern adalah pasar yang dikelola secara modern, manajemen yang terstruktur dan menawarkan kenyamanan dalam berbelanja dengan kondisi bangunan pasar yang lebih baik dibanding pasar tradisional.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan apa saja yang dimiliki oleh pasar tradisional yang dikelola oleh PD Pasar Jaya, strategi apa yang dimiliki oleh PD Pasar Jaya untuk mempertahankan eksistensi pasar tradisional, dan untuk menganalisa langkah strategis yang sebaiknya dilakukan oleh PD Pasar Jaya untuk mempertahankan eksistensi pasar tradisional yang dikelola di wilayah DKI Jakarta. Penelitian ini bersifat kualitatif, yang didukung oleh data-data kuantitatif. Metode analisis yang digunakan antara lain adalah analisis PESTEL, analisis *Five Forces Porter*, faktor kunci keberhasilan, Analisis SWOT, dan analisis visi-misi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pasar tradisional memiliki beberapa hal yang menjadi kekuatannya, yaitu proses tawar-menawar, harga yang murah, dan lokasi yang dekat dengan masyarakat, namun memiliki kelemahan yaitu, kondisi dan fasilitas yang kurang memadai dan keamanan yang masih perlu

ditingkatkan, sehingga PD Pasar Jaya perlu melakukan beberapa hal sebagai strategi untuk mempertahankan eksistensi pasar tradisional terhadap maraknya perkembangan pasar modern di wilayah DKI Jakarta.

Kata Kunci : analisis SWOT, analisis PESTEL faktor kunci keberhasilan, pasar, strategi

ABSTRACT

STRATEGIC ANALYSIS OF PD PASAR JAYA IN MAINTAINING THE EXISTENCE OF THE TRADITIONAL MARKET IN THE DKI JAKARTA AREA

Sarah Nancy Tri Novedy Naibaho

14/376158/PEK/20327

The increases of the customer needs and followed by demands for ease in obtaining the daily needs causes a phenomenon in market conditions. Market is a place or facility that provides various kinds of goods, especially daily necessities. There are 2 (two) types of market, namely traditional markets and modern markets. Traditional markets are those managed by PD Pasar Jaya in the DKI Jakarta area and currently there are 153 markets. Whereas the modern market is a modern managed market with structured management and offers convenience in shopping with better market conditions compared to traditional markets.

This study aims to find out the strengths and weaknesses of traditional markets managed by PD Pasar Jaya, strategies by PD Pasar Jaya to maintain the existence of traditional markets, and to analyze the strategy recommendations that should be conducted by PD Pasar Jaya to maintain the existence of traditional markets managed in the DKI Jakarta area. This research was qualitative which supported by quantitative data and using several methods of analysis. The analytical methods used are PESTEL analysis, Five Forces Porter analysis, key success factors, SWOT Analysis, and vision-mission analysis.

The results of the research showed that traditional markets have several strengths, namely the process of bargaining, cheap prices, and have a strategic locations which close to residential areas, yet it have weaknesses which are, inadequate conditions and facilities and the security still needs to be improved, therefore, PD Pasar Jaya as a traditional market manager needs to conduct some improvements

as a strategy to maintain the existence of traditional markets towards the growth of modern markets in the DKI Jakarta area.

Keywords: SWOT analysis, analysis of PESTEL key success factors, markets, strategies