ISSN: 2614-6754 (print)
ISSN: 2614-3097(online)

Halaman 10848-10858
Volume 9 Nomor 1 Tahun 2025

Strategi Relokasi Pedagang Pasar Induk Sementara Akap ke Pasar Induk Modern Pekanbaru

Fitri Pilami[1], Dedi Kusuma Habibie[2]
[1,2] Administrasi Publik, Universitas Riau
e-mail: fitri.pilami2659@student.unri.ac.id[1], dedi.kusuma@lecturer.ac.id[2]

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kondisi eksisting relokasi pedagang Pasar Induk Sementara Akap ke Pasar Induk Modern Pekanbaru dan menganalisis strategi relokasi pedagang Pasar Induk yang dapat diambil oleh Dinas Perdagangan dan Perindustrian dengan menggunakan analisis SWOT. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus yang bersifat deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rumusan strategi melalui analisis SWOT berada pada kuadran IV yaitu menghasilkan strategi WT. Strategi WT mendukung strategi defensif, dimana Dinas Perdagangan dan Perindustrian dapat menyegerakan penyelesaian addendum, sosialisasi lokasi Pasar Induk baru, negosiasi dengan pedagang terkait solusi kecilnya ukuran kios dan harga sewa yang ditetapkan, serta evaluasi progres pembangunan Pasar Induk Modern Pekanbaru.

Kata Kunci: *Strategi, Analisis SWOT, Relokasi, Pasar Induk*

Abstract

This research aims to determine the existing conditions of the relocation of Akap Temporary Main Market traders to the Pekanbaru Modern Main Market and analyze the relocation strategy of Main Market traders that can be taken by the Trade and Industry Office using SWOT analysis. This type of research is qualitative research with a descriptive case study approach. The results showed that the formulation of strategies through SWOT analysis is in quadrant IV, which resulted in a WT strategy. The WT strategy supports a defensive strategy, where the Trade and Industry Office can hasten the completion of the addendum, socialize the location of the new Main Market, negotiate with traders regarding solutions to the small size of the kiosk and the rental price set, and evaluate the progress of the construction of the Pekanbaru Modern Main Market.

Keywords: *Strategy, SWOT Analysis, Relocation, Main Market*

PENDAHULUAN

Pasar merupakan wadah jual beli barang dan jasa, serta tempat terjadinya interaksi sosial antara pembeli dan penjual. Pasar juga dapat dimaknai sebagai tempat bagi sekelompok orang yang ingin kebutuhannya terpenuhi, dalam hal ini sekelompok orang tersebut akan mengeluarkan uang dan bersedia membelanjakannya. Menurut W.J. Stanton dalam (Palupi et al., 2023), pasar terbentuk ketika tiga kondisi penting terpenuhi yakni adanya sekelompok orang, kemampuan finansial untuk membeli, dan adanya keinginan untuk memperoleh produk atau jasa. Salah satu jenis pasar yang umum ditempati oleh pedagang grosir adalah Pasar Induk. Pasar Induk adalah pusat distribusi yang berperan dalam penjualan hasil pertanian, dimana produk-produk tersebut dibeli oleh pedagang grosir lalu diperjualkan kembali kepada pedagang eceran, setelahnya pedagang eceran akan menjualkannya lagi ke berbagai tempat yang berlokasi dekat dengan para konsumen. Beberapa pasar saat ini mempunyai ciri pengelolaan pasar yang kurang baik dan lemah, sehingga diperlukan berbagai upaya dari pihak-pihak yang terlibat, baik berupa renovasi sedang maupun perubahan besar yang dapat dilakukan dengan cara berpindah atau relokasi (Indra, 2016).

Relokasi pasar adalah perpindahan pedagang karena pelanggaran yang dilakukan oleh pedagang atau pun lantaran terjadinya pengalihan fungsi lokasi pedagang. Relokasi bukan hanya

soal pemindahan, tetapi juga berkaitan dengan pertimbangan kemudahan akses dan murahnya biaya lokasi baru. Hal ini karena bisa saja pedagang kehilangan pelanggan, sehingga akan amat merugikan jika pemerintah tidak menyediakan tempat yang strategis (Purnomo, 2016). Menurut Musthofa dalam (Junaidi et al., 2019), lokasi pindahan yang baru adalah bagian yang paling penting ketika melakukan perpindahan pasar karena akan berpengaruh terhadap akses ke area perbelanjaan, jejaring sosial, tempat kerja, tempat usaha, jumlah, dan peluang. Setiap lokasi relokasi harus mempunyai kondisi lingkungan, ekonomi, dan sosial yang sama dengan pasar yang lama, sehingga hal ini akan meningkatkan kemungkinan keberhasilan proses relokasi. Idealnya, lokasi baru harus dekat secara geografis dengan lokasi semula untuk menjaga jaringan sosial dan ikatan dengan pelanggan lama.

Pemerintah mempunyai kewenangan untuk merelokasi kawasan yang berada dibawahnya, termasuk ruang publik seperti pasar (Armi et al., 2016). Saat ini pemerintah Pekanbaru tengah mengupayakan relokasi pedagang Pasar Induk Sementara Akap yang berada di samping Terminal Akap Jalan Air Hitam, Kecamatan Payung Sekaki. Pasar Induk Sementara Akap adalah pasar yang menjual bahan pokok dalam jumlah besar berupa cabai, bawang, sayur, dan lainnya. Pasar tersebut direncanakan pindah lantaran tengah dilakukannya pembangunan Pasar Induk baru yang berada di Jalan Soekarno-Hatta. Pasar Induk tersebut dicanangkan akan diberi nama Pasar Induk Modern Pekanbaru. Pembangunan Pasar Induk Modern Pekanbaru menerapkan sistem *Build Operate and Transfer*/BOT (Bangun Guna Serah) antara Pemerintah Kota Pekanbaru sebagai pihak pertama dengan PT Agung Rafa Bonai (PT ARB) selaku pihak kedua yang melaksanakan pembangunan Pasar Induk.

Perjanjian kerja sama dimulai pada hari Senin tanggal 24 Oktober 2016 hingga berakhir pada tanggal 24 April 2046 mendatang. Kedua belah pihak telah menyepakati kerja sama Pemanfaatan Barang Milik Daerah berupa Bangun Guna Serah Pasar Induk Kota Pekanbaru. Pada Pasal 9 Perjanjian Kerja Sama tertera jangka waktu pembangunan yang diberikan Pemerintah Kota Pekanbaru kepada PT ARB adalah 24 bulan atau 2 tahun sejak perjanjian ditandatangani yakni terhitung hingga 24 Oktober 2018. Berdasarkan kondisi lapangan, nyatanya proses pembangunan yang dilakukan oleh PT ARB mengalami banyak kendala. PT ARB selaku pihak kedua tidak menepati jangka waktu pembangunan yang telah ditentukan. Penyebab keterlambatan tersebut diantaranya karena Hak Pengelolaan Lahan (HPL) belum diterbitkan, sehingga pembangunan yang saat itu telah mencapai 50% berhenti pada tahun 2018. Pemerintah pun berikan keringanan penyelesaian kepada PT ARB hingga 2019. Akan tetapi, setelahnya kembali terjadi kendala *Covid-19* dan pendanaan pembangunan. Pada tahun 2022, HPL baru kemudian diterbitkan, pembangunan pun kembali dilanjutkan hingga sekarang. Dengan demikian, perjanjian kerja sama yang ada perlu dilakukannya addendum antara dua belah pihak lantaran telah menghadapi beberapa kendala pada masa pandemi Covid-19 (Sepriza et al., 2022). Adendum merupakan suatu modifikasi yang mencakup penambahan, penyempurnaan, pengurangan, atau penghapusan syarat dan norma hukum dalam sebuah perjanjian yang telah disepakati oleh para pihak (Sabrina, 2022).

Tidak hanya kendala pembangunan saja yang menghambat relokasi, dilansir dari portal berita GoRiau.com pada 3 Juli 2024, menyebutkan bahwa pedagang Pasar Induk Sementara Akap menolak untuk pindah ke Pasar Induk Modern Pekanbaru. Alasannya beragam, mulai dari ukuran kios yang sempit hingga biaya sewa yang mahal. Berdasarkan pengamatan yang dilakukan oleh peneliti, beberapa pedagang juga belum mendapatkan informasi yang jelas terkait pemindahan lokasi Pasar Induk. Pedagang menganggap lokasi saat ini telah strategis dan mudah diakses oleh pedagang eceran serta masyarakat. Dilain sisi, lokasi Pasar Induk Sementara Akap yang berdekatan dengan Markas Besar (Mabes) Bus Trans Metro Pekanbaru (TMP) dan pos pemadam kebakaran di bagian belakang pasar mengakibatkan akses transportasi menjadi sulit. Terlebih apabila terdapat informasi kebakaran, akses jalan mobil pemadam kebakaran akan terganggu. Melihat banyaknya kendala yang muncul dari rencana relokasi pedagang Pasar Induk Sementara Akap ke Pasar Induk Modern Pekanbaru, maka peneliti mengangkat judul “Strategi Relokasi Pedagang Pasar Induk Sementara Akap ke Pasar Induk Modern Pekanbaru”.

METODE

Metode yang dipakai dalam penelitian ini yaitu metode penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus yang bersifat deskriptif. Lokasi penelitian yang dilaksanakan peneliti bertempatkan di Kantor Dinas Perdagangan dan Perindustrian di Jl. Abdul Rahman Hamid Gedung B5 Lantai 3, Kompleks Perkantoran, Kecamatan Tenayan Raya, Kota Pekanbaru-Riau dan Pasar Induk Sementara yang berada di samping Terminal Akap di Jalan Air Hitam, Kecamatan Payung Sekaki. Tidak hanya itu, peneliti juga melakukan observasi dan wawancara di Kantor PT ARB berlokasi dekat dengan Pasar Induk Modern Pekanbaru yang masih dalam proses pembangunan di Jalan Soekarno-Hatta. Berikut informan dalam penelitian ini adalah Bapak Hendra Putra, S.IP, M.Si sebagai Kepala bidang Pasar Dinas Perdagangan dan Perindustrian Pekanbaru, Bapak Indra Sakti Septian sebagai Staf Teknis PT Agung Rafa Bonai (ARB), Ibu Reni Anggraini sebagai Staf *Marketing* PT Agung Rafa Bonai (ARB), Bapak Zainal Arifin, SE, MH sebagai Ketua Komisi II Dewan Perwakilan Rakyat Daerah (DPRD) Kota Pekanbaru, Bapak Dr. Muhammad Ikhsan, ST., MSc sebagai pengamat tata kota, Bapak Dr. Mardianto Manan, MT sebagai pengamat tata kota, Bapak Riko sebagai pedagang cabai di Pasar Induk Sementara Akap, Bapak Roni sebagai pedagang bawang di Pasar Induk Sementara Akap, dan Bapak Pasnal sebagai pedagang sayur di Pasar Induk Sementara Akap. Teknik pengumpulan data yang dipakai dalam penelitian kali ini adalah melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisis data dalam perumusan strategi menggunakan analisis deskriptif, analisis internal eksternal melalui matriks IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*) dan matriks EFAS (*External Factors Analysis Summary*), serta analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk desain strategis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kondisi Eksisting Relokasi Pedagang Pasar Induk Sementara Akap ke Pasar Induk Modern Pekanbaru

a. Pembangunan Pasar Induk Modern Pekanbaru Berjalan Lambat

Perjanjian kerja sama antara Pemerintah Kota Pekanbaru dengan PT Agung Rafa Bonai tentang Kerja Sama Pemanfaatan Barang Milik Daerah tertuang dalam Perjanjian Nomor 100/PKS/X/2016/20 dan Nomor 07/ARB-/X/2016. Pihak pertama dalam perjanjian adalah Walikota Pekanbaru sebagai pemegang kekuasaan pengelolaan barang milik daerah. Pihak kedua adalah PT Agung Rafa Bonai sebagai mitra Pemerintahan Kota Pekanbaru dalam pemanfaatan barang milik daerah berupa tanah melalui sistem Bangun Guna Serah (BOT). Pada Pasal 9 Perjanjian kerja sama tertera jangka waktu pembangunan yang diberikan Pemerintah Kota Pekanbaru kepada PT ARB adalah 24 bulan atau 2 tahun sejak perjanjian ditandatangani yakni terhitung mulai dari 24 Oktober 2016 hingga 24 Oktober 2018. Namun, nyatanya hingga saat ini pembangunan telah mengalami keterlambatan 8 tahun lamanya sejak perjanjian kerja sama ditandatangani oleh kedua belah pihak. Berikut pernyataan dari Kepala Bidang Pasar Dinas Perdagangan dan Perindustrian Pekanbaru:

"*Masa kerjasamanya selama 30 tahun, kemudian PKS-nya ditandatangani 2016, sebenarnya sudah agak terlambat prosesnya berarti sudah hampir 8 tahun. Ada beberapa hal, pertama mungkin dari keterlambatan terbit izin Hak Pengelola Lahan (HPL). Kemudian juga mungkin terkait dengan modal karena pihak investor ini kayaknya berdiri sendiri dia, tidak menggunakan pinjaman bank, kemudian ketiga situasi Covid ini juga mempengaruhi.*" **(Wawancara Bapak Hendra Putra, S.IP, M.Si, 14 November 2024).**

Berdasarkan wawancara di atas disampaikan bahwa keterlambatan pembangunan Pasar Induk Modern Pekanbaru telah berlangsung selama 8 tahun. Penyebab keterlambatan pembangunan disampaikan ada tiga, diantaranya keterlambatan terbit izin Hak Pengelola Lahan (HPL), keterbatasan anggaran pembangunan oleh PT ARB, dan masa *Covid-19*.

b. Pedagang Pasar Induk Sementara Akap Menolak untuk Pindah

Sebagian besar pedagang Pasar Induk Sementara Akap menolak untuk pindah karena harga kios yang melambung tinggi yakni mencapai 400 juta rupiah dalam jangka waktu lamanya pihak PT ARB mengelola pasar yakni jika mengikuti perjanjanjian kerja sama saat ini adalah

selama 22 tahun. Selain itu, alasan penolakan lainnya adalah ukuran kios grosir yang kecil yakni 4 m x 4 m. Berikut pernyataan dari pedagang bawang di Pasar Induk Sementara Akap:

"*Dia (Pasar Induk Modern Pekanbaru) kayak kios-kios itu. Kalau Pasar Induk ini itu gimana-mana kan bisa tengok gambarnya kan. Yang di Medan, yang di Jakarta. Di Medan, pasar ini itu kan kayak plong aja. Bukan kayak kios-kios. Berapa lah termuat barang gitu kan, paling tidak kayak gini lah (Pasar Induk Sementara Akap)*." **(Wawancara Bapak Roni, 6 Februari 2025).**

Berdasarkan wawancara di atas, dapat diketahui bahwa kios yang diharapkan pedagang grosir adalah kios yang luas dan tidak dibatasi oleh dinding. Hal ini ditujukan untuk memberikan ruang bagi bahan pokok yang dijual yakni meliputi cabai, bawang, sayuran, dan lain-lain. Bahan pokok yang dijual membutuhkan udara bebas, ruangan yang pengap dianggap membuat bahan dagangan pedagang terkhusus sayuran menjadi mudah layu.

c. Kurangnya Sosialisasi Terkait Proses Relokasi

Berdasarkan wawancara peneliti, beberapa pedagang di Pasar Induk Sementara Akap mengakui belum mengetahui pasar akan dipindahkan, beberapa lainnya menyampaikan bahwa tidak tahu informasi lebih lanjut mengenai perencanaan relokasi. Pedagang juga menyampaikan kembali penolakan untuk pindah karena sudah terlalu nyaman dengan lokasi Pasar Induk Sementara Akap. Ketidaksesuaian kios dan harga yang direncanakan menunjukkan bahwa pembangunan yang dilangsungkan tidak sesuai dengan keinginan pedagang yang akan dipindahkan. Kejadian ini berlangsung karena pemerintah tidak begitu menerapkan proses *public hearing* dalam perencanaan pembangunan. *Public hearing* adalah suatu pertemuan resmi antara anggota masyarakat dengan pemerintah yang bertujuan mendengarkan fakta terkait perencanaan jalan ataupun bangunan. Pertemuan itu diharapkan dapat menyesuaikan keinginan masyarakat yang dalam hal ini adalah pedagang dengan rencana proses pembangunan. Seperti halnya yang disampaikan oleh pengamat tata kota berikut:

"*Ya barang sudah terjadi bagaimana caranya, apalagi kalau sudah terjadi. Harusnya kan diumumkan, diberitahu sebelum mereka suruh pindah, karena menyangkut hajat hidup orang banyak, dalam tanda kutip Pasar Terminal Akap. Disaat memindahkan disosialisasikan, dihearing-kan. Ada namanya public hearing, ada namanya pendekatan-pendekatan."* **(Wawancara Bapak Dr. Mardianto Manan, MT, 2 Desember 2024)**.

Berdasarkan wawancara di atas dapat diketahui bahwa Dinas Perdagangan dan Perindustrian perlu melakukan pendekatan lebih mendalam kepada pada pedagang Pasar Induk Sementara Akap. Mestinya, sebelum proses pembangunan dijalankan, Dinas Perdagangan dan Perindustrian perlu mendengarkan terlebih dahulu apa keluhan pedagang dari satu kios ke kios lainnya terhadap lokasi lama di Pasar Induk Sementara Akap, lalu kemudian baru menawarkan pembangunan di Pasar Induk Modern Pekanbaru.

d. Munculnya Kekhawatiran terkait Pembangunan Pasar Induk

Lokasi Pasar Induk Modern Pekanbaru yang berdekatan dengan permukiman membuat masyarakat khawatir terhadap dampak dari operasional pasar nantinya. Berkaca dari keberadaan Pasar Pagi Arengka, masyarakat seringkali mengeluhkan bau tidak sedap dan tumpukan sampah yang muncul ketika proses relokasi dilakukan nantinya. Berikut pernyataan dari staf teknis PT ARB:

"*Kebanyakan concern mereka (masyarakat) itu ke dampak negatif dari sampah si. Kalau sampah nanti kita ikut Pemda, ikut DLHK untuk pengelolaan sampah. Pasti akan diangkut tiap pagi, tiap hari. Tumpukan sampah saat ini belum ada, kalau di perencanaan ada, akan diletakkan di sebelah (kantor). Cuma nanti pasti akan diangkut tiap hari*." **(Wawancara Bapak Indra Sakti Septian, 29 November 2024)**.

Berdasarkan wawancara di atas dapat diketahui bahwa salah satu kekhawatiran yang datang dari masyarakat itu bersumber dari tumpukan sampah yang muncul nanti ketika pasar telah direlokasi. Tidak hanya itu, pengamat tata kota menyampaikan permasalahan lain yang juga muncul melalui pembangunan Pasar Induk Modern Pekanbaru ini adalah banjir. Pedagang pun turut khawatirkan akses masuk ke Pasar Induk Modern Pekanbaru yang bisa menimbulkan kemacetan. Berikut pernyataan salah satu pedagang Pasar Induk Sementara Akap:

"*Sini kan masuk mobil dari Sumbar aja banyak, dari Batu Sangkar, Bukittinggi, Alahan Panjang. Kira-kira dari Sumbar tu ada lah sepuluh mobil, belum dari Medan itu kayak kol, cabe. Belum Aceh, belum Jawa. Ga cocok lah. Kalau disini masuk mobil, bongkar, keluar. Kalau disana, masuk mobil nanti tukang becak kadang-kadang dia belum datang numpuk barang dulu. Nanti datang mobil satu lagi*." **(Wawancara Bapak Pasnal, 6 Februari 2025)**.

Strategi Relokasi Pedagang Pasar Induk Sementara Akap ke Pasar Induk Modern Pekanbaru

a. Analisis Internal Eksternal

Sebelum melakukan analisis internal eksternal, diidentifikasi terlebih dahulu faktor internal dan eksternal dari relokasi pedagang Pasar Induk Sementara Akap ke Pasar Induk Modern Pekanbaru dari kondisi eksisting yang sudah dijelaskan di atas. Analisis internal dan eksternal dilakukan untuk mendukung perumusan strategi melalui SWOT. Menurut Philip Kotler dalam (Putra, 2017), analisis SWOT didefinisikan sebagai kegiatan penilaian secara keseluruhan terkait kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada dalam suatu organisasi. Tabel skor dalam penentuan isu strategi yang telah diidentifikasi untuk faktor internal yaitu IFAS. Matriks IFAS relokasi pedagang Pasar Induk Sementara Akap ke Pasar Induk Modern Pekanbaru, yakni sebagai berikut:

Tabel 1. Matriks IFAS

No.	Kekuatan (*Strengths*)	Bobot (0,0-1,0)	Rating (1-4)	Skor
1.	Adanya sarana prasarana yang lebih lengkap di Pasar Induk Modern Pekanbaru	0,09	3	0,27
2.	Adanya metode cicilan pembayaran sewa	0,07	3	0,21
3.	Tata letak Pasar Induk Modern Pekanbaru yang lebih tersistem	0,08	3	0,24
4.	Adanya tim relokasi Pasar Induk	0,07	3	0,21
5.	Adanya manajemen Pasar Induk Modern Pekanbaru oleh pihak pengelola	0,07	3	0,21
Total Jumlah Kekuatan		**0,38**		**1,14**
No.	**Kelemahan (*Weaknesses*)**			
1.	Ukuran kios grosiran di Pasar Induk Modern Pekanbaru hanya sebesar 4 m x 4 m	0,09	2	0,18
2.	Biaya sewa per satuan kios di Pasar Induk Modern Pekanbaru mencapai 400 juta rupiah	0,09	2	0,18
3.	Keterlambatan proses pembangunan Pasar Induk Modern Pekanbaru	0,09	3	0,27
4.	Sosialisasi yang kurang menyebar ke seluruh pedagang yang hendak dipindahkan	0,08	2	0,16
5.	Waktu relokasi Pasar Induk yang belum ditentukan	0,09	2	0,18
6.	Belum adanya pendataan pasti terkait jumlah pedagang grosir yang akan dipindahkan	0,09	3	0,27
7.	Belum adanya kesepakatan lebih lanjut terkait perjanjian kerja sama dengan pihak pengelola	0,09	2	0,18
Total Jumlah Kelemahan		**0,62**		**1,42**
Total Faktor Internal (IFAS)		**1,00**		**2,56**

Sumber: Olahan Peneliti, 2025

Berdasarkan tabel 1 dipaparkan hasil bobot dan rating faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan. Selanjutnya dilakukan pengurangan faktor untuk mendukung perumusan strategi melalui diagram SWOT.

Selisih skor faktor kekuatan dan kelemahan = 1.14 – 1.42 = -0.28

Berdasarkan perhitungan skor, hasil dari matriks IFAS untuk kekuatan adalah sebesar 1,14 dan untuk kelemahan adalah 1,42. Dengan demikian kekuatan dikurangi dengan kelemahan, maka menghasilkan selisih 0,28 poin. Untuk lebih lanjut, disajikan pula perhitungan bobot dan skor dari faktor eksternal dalam matriks EFAS, yakni sebagai berikut:

Tabel 2. Matriks EFAS

No.	Peluang (*Opportunities*)	Bobot (0,0-1,0)	Rating (1-4)	Skor
1.	Lancarnya arus peredaran barang-barang kebutuhan sehari-hari agar cepat sampai tujuan	0,08	3	0,24
2.	Penertiban keberadaan pedagang grosiran/pelaku usaha	0,08	3	0,24
3.	Peningkatan pengawasan terhadap ketersediaan bahan pangan	0,08	3	0,24
4.	Peningkatan pendapatan pedagang	0,06	2	0,12
5.	Peningkatan lapangan pekerjaan	0,07	3	0,21
6.	Perkembangan teknologi sebagai sarana promosi Pasar Induk	0,06	3	0,18
Total Jumlah Peluang		**0,44**		**1,23**
No.	**Ancaman (*Threats*)**			
1.	Penurunan jumlah pengunjung pasar	0,10	2	0,20
2.	Pedagang yang kebanyakan menolak pindah dari Pasar Induk Sementara Akap ke Pasar Induk Modern Pekanbaru	0,12	2	0,24
3.	Kemacetan lalu lintas ketika operasional pasar sudah dijalankan	0,12	3	0,36
4.	Munculnya kekhawatiran terkait keberadaan Pasar Induk berupa munculnya timbunan sampah dan banjir	0,12	2	0,24
5.	Ketidaktahuan beberapa pedagang terkait rencana relokasi	0,11	2	0,22
Total Jumlah Ancaman		**0,56**		**1,26**
Total Faktor Eksternal (EFAS)		**1,00**		**2,63**

Sumber: Olahan Peneliti, 2025

Berdasarkan tabel 2 dipaparkan hasil bobot dan rating faktor eksternal berupa peluang dan ancaman. Selanjutnya dilakukan pengurangan faktor untuk mendukung perumusan strategi melalui diagram SWOT.

Selisih skor faktor peluang dan ancaman = 1,23 – 1,26 = -0,03

Berdasarkan perhitungan skor, hasil dari matriks EFAS untuk peluang adalah sebesar 1,23 dan untuk ancaman adalah 1,26. Dengan demikian peluang dikurangi dengan ancaman, maka menghasilkan selisih 0,03 poin. Dapat diketahui, analisis faktor internal dan faktor eksternal dari relokasi pedagang Pasar Induk Sementara Akap ke Pasar Induk Modern Pekanbaru melalui analisis SWOT memperoleh hasil sebagai berikut:

- Analisis nilai pada keadaan internal relokasi pedagang Pasar Induk Sementara Akap ke Pasar Induk Modern Pekanbaru menghasilkan nilai skor kekuatan yakni 1,14. Sedangkan nilai skor kelemahannya sebesar 1,42. Sehingga dapat diketahui kekuatan dalam proses relokasi pedagang Pasar Induk lebih kecil 0,28 poin dibandingkan dengan faktor internal kelemahannya.
- Analisis nilai pada keadaan eksternal relokasi pedagang Pasar Induk Sementara Akap ke Pasar Induk Modern Pekanbaru menghasilkan nilai skor peluang yakni 1,23. Sedangkan nilai skor ancamannya sebesar 1,26. Sehingga dapat diketahui peluang dalam proses relokasi Pasar Induk lebih kecil 0,03 poin dibandingkan dengan faktor eksternal ancamannya.

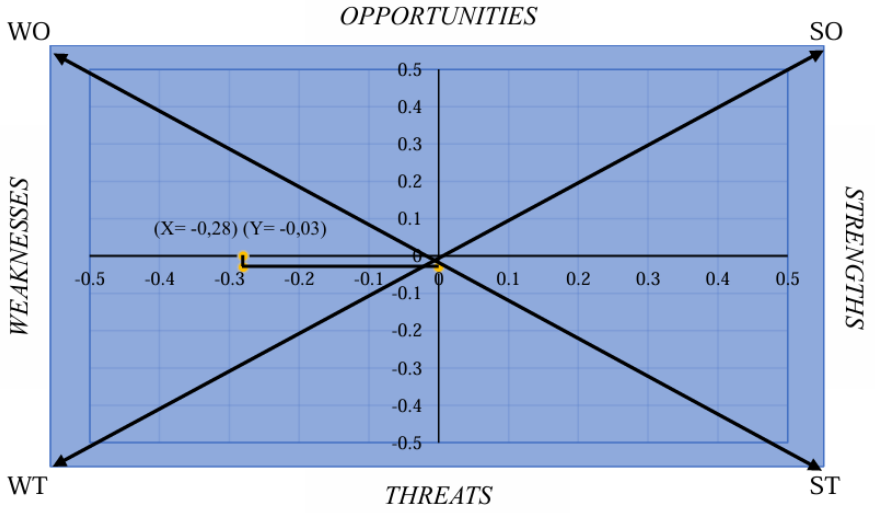
Selanjutnya dibuat diagram kuadran SWOT untuk menampilkan posisi rumusan strategi yang dapat digunakan oleh Dinas Perdagangan dan Perindustrian Pekanbaru. Diagram kuadran SWOT ini ditunjukkan oleh titik (X, Y). Titik X merupakan pengurangan skor internal dari kekuatan dan kelemahan, dan titik Y berasal dari pengurangan skor eksternal peluang dan ancaman. Berdasarkan perhitungan sebelumnya telah didapatkan koordinat titik X dan Y sebagai berikut:

- Koordinat titik X = skor kekuatan – skor kelemahan = 1,14 – 1,42 = -0,28
- Koordinat titik Y = skor peluang – skor ancaman = 1,23 – 1,26 = -0,03

Berikut hasil diagram kuadran SWOT dari matriks IFAS dan EFAS di atas:

ISSN: 2614-6754 (print)
ISSN: 2614-3097(online)

Halaman 10848-10858
Volume 9 Nomor 1 Tahun 2025



Gambar 1. Diagram Kuadran SWOT
Sumber: Olahan Peneliti, 2025

Berdasarkan hasil diagram kuadran SWOT pada gambar 1, dapat diketahui bahwa nilai skor SWOT terletak pada kuadran IV. Menurut (Rangkuti, 2021) kuadran IV mendukung strategi defensif. Strategi ini mendukung Dinas Perdagangan dan Perindustrian Pekanbaru meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman yang ada. Hal ini menunjukkan kelemahan lebih besar dibandingkan kekuatan dan ancaman lebih besar dibandingkan peluang.

b. Hasil Matriks SWOT

Penentuan strategi alternatif, dapat dilakukan dengan menggunakan matriks SWOT. Menurut (Rangkuti, 2021), matriks SWOT dipakai untuk memaparkan dengan rinci bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi organisasi ataupun perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang ada. Pada matriks SWOT ini tersedia 8 kotak, 2 kotak pada bagian kiri yang memaparkan faktor eksternal berupa peluang dan ancaman. Sedangkan bagian kanan atas terdapat pula faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan. Lebih lanjut, ada pula 4 kotak lainnya yang akan menampilkan strategi yang muncul dari pertemuan antara faktor internal dan eksternal yang telah disusun. Dengan arti kata lain, 4 kotak ini akan memaparkan kemungkinan alternatif strategi. Menurut (Rangkuti, 2021) dalam hasil analisis SWOT ada empat alternatif strategis yaitu SO (*Strengths* dan *Opportunities*), WO *(Weaknesses* dan *Opportunities*), ST (*Strengths* dan *Threats*), serta WT (*Weaknesses* dan *Threats*). Berikut hasil dari matriks SWOT terhadap relokasi pedagang Pasar Induk Sementara Akap ke Pasar Induk Modern Pekanbaru:

Tabel 3. Matriks SWOT

EFAS	Kekuatan (*strengths*)	Kelemahan (*Weaknesses*)
IFA	1. Adanya sarana prasarana yang lebih lengkap di Pasar Induk Modern Pekanbaru 2. Adanya metode cicilan pembayaran sewa 3. Tata letak Pasar Induk Modern Pekanbaru yang lebih tersistem 4. Adanya tim relokasi Pasar Induk 5. Adanya manajemen Pasar Induk Modern Pekanbaru oleh pihak pengelola	1. Ukuran kios grosiran di Pasar Induk Modern Pekanbaru hanya sebesar 4 m x 4 m 2. Biaya sewa per satuan kios di Pasar Induk Modern Pekanbaru mencapai 400 juta rupiah 3. Keterlambatan proses pembangunan Pasar Induk Modern Pekanbaru 4. Sosialisasi yang kurang menyebar ke seluruh

		pedagang yang hendak dipindahkan 5. Waktu relokasi Pasar Induk yang belum ditentukan 6. Belum adanya pendataan pasti terkait jumlah pedagang grosir yang akan dipindahkan 7. Belum adanya kesepakatan lebih lanjut terkait perjanjian kerja sama dengan pihak pengelola
Peluang *(Opportunities)* 1. Lancarnya arus peredaran barang-barang kebutuhan sehari-hari agar cepat sampai tujuan 2. Penertiban keberadaan pedagang grosiran/pelaku usaha 3. Peningkatan pengawasan terhadap ketersediaan bahan pangan 4. Peningkatan pendapatan pedagang 5. Peningkatan lapangan pekerjaan 6. Perkembangan teknologi sebagai sarana promosi Pasar Induk	**Strategi SO** 1. Mempromosikan sarana prasarana yang lengkap dengan memanfaatkan perkembangan teknologi (S1, O6) 2. Menonjolkan tata letak pasar yang lebih tersistem melalui pembentukan denah lokasi Pasar Induk Modern Pekanbaru untuk mendukung keberlangsungan arus pasar dan pengawasan terhadap ketersediaan bahan pangan (S3, O1, O3) 3. Memaksimalkan kinerja tim relokasi Pasar Induk dengan melakukan pembongkaran kios di Pasar Induk Sementara Akap untuk mendukung penertiban keberadaan pedagang grosiran/pelaku usaha (S4, O2)	**Strategi WO** 1. Aktif melakukan promosi melalui sosial media terkait rencana relokasi Pasar Induk (W4, O6) 2. Meningkatan penertiban pedagang grosiran/pelaku usaha melalui pendataan pedagang Pasar Induk Sementara Akap yang akan dipindahkan (W6, O2) 3. Menambah jumlah sumber daya manusia untuk mendukung pembangunan Pasar Induk Modern Pekanbaru (W3, W5, O5)
Ancaman (*Threats*) 1. Penurunan jumlah pengunjung pasar 2. Pedagang yang kebanyakan menolak untuk pindah dari Pasar Induk Sementara Akap ke Pasar Induk Modern Pekanbaru 3. Kemacetan lalu lintas ketika	**Strategi ST** 1. Memaksimalkan kinerja tim relokasi dengan melakukan sosialisasi dari satu kios ke kios lainnya ke pedagang di Pasar Induk Sementara Akap (S4, T5) 2. Memberikan pilihan jangka waktu cicilan sesuai dengan kemampuan pedagang untuk mengatasi pedagang yang menolak pindah (S2, T2) 3. Menyegerakan PT ARB untuk membangun drainase dan titik tumpukan sampah terlebih	**Strategi WT** 1. Menyegerakan penyelesaian addendum untuk memberikan kepastian kepada pedagang terkait relokasi (W7, T2) 2. Sosialisasi lokasi Pasar Induk Modern Pekanbaru kepada pedagang grosiran dan pengecer untuk mengatasi penurunan jumlah pengunjung pasar dan ketidaktahuan pedagang terkait rencana

operasional pasar sudah dijalankan 4. Munculnya kekhawatiran terkait keberadaan Pasar Induk berupa munculnya timbunan sampah dan banjir 5. Ketidaktahuan beberapa pedagang terkait rencana relokasi	dahulu agar dapat mengatasi kekhawatiran pedagang dan masyarakat sekitar (S5, T4) 4. Berkolaborasi dengan pengelola dan/atau OPD terkait untuk mengatasi kemacetan lalu lintas di jam operasional pasar (S3, T3)	relokasi (W4, T1, T5) 3. Melakukan negosiasi dengan pedagang terkait solusi ukuran kios yang disediakan dan harga sewa yang akan ditetapkan (WI, W2, T2) 4. Mengevaluasi progres pembangunan Pasar Induk Modern Pekanbaru untuk menyegerakan kepastian rencana relokasi kepada pedagang (W3, W5, T2)

Sumber: Olahan Peneliti, 2025

Berdasarkan tabel 3 menunjukkan hasil analisis matriks SWOT berupa 4 kolom alternatif strategis. Tiap faktor IFAS dan EFAS memiliki elemen atau faktor strategisnya. Tiap faktor tersebut digabungkan dengan melakukan perkawinan silang. Penggabungan kekuatan dan peluang menghasilkan strategi SO, kelemahan dan peluang membentuk strategi WO, kekuatan dan ancaman membentuk strategi ST, serta kelemahan dan ancaman menghasilkan strategi WT. Pada diagram kuadran SWOT sebelumnya, hasil penelitian ini berada pada kuadran IV yaitu strategi WT. Maka dalam hal ini peneliti memfokuskan untuk pelaksanaan strategi WT.

Strategi WT menunjukkan bahwa Dinas Perdagangan dan Perindustrian perlu meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman yang ada. Pelaksanaan strategi WT memiliki potensi keberhasilan yang tinggi karena dihasilkan dari penggabungan dan perkawinan silang faktor internal dan eksternal yang telah dianalisis sebelumnya. Pendukung utama dari pelaksanaan strategi ini adalah komitmen serta kinerja Dinas Perdagangan dan Perindustrian dalam menjalankannya. Berikut ini dipaparkan lebih dalam lagi mengenai strategi WT dan potensi keberhasilan dari strategi tersebut:

- Menyegerakan penyelesaian addendum untuk memberikan kepastian kepada pedagang terkait relokasi. Dalam hal ini dapat dilakukan koordinasi dengan pihak Kejari terkait perkembangan *Legal Opinion* addendum yang diajukan, baik dari Dinas Perdagangan dan Perindustrian Pekanbaru maupun PT ARB mengupayakan addendum mencapai kesepakatan bersama secepatnya. Potensi keberhasilan strategi ini sangat tinggi karena memberikan jaminan pasti terkait hak dan kewajiban pedagang yang hendak dipindahkan, sehingga pedagang semakin yakin untuk pindah. Jika addendum berhasil dilakukan, maka dengan biaya sewa kios seharga 400 juta rupiah, pedagang akan memiliki waktu pakai yang lebih lama.
- Sosialisasi lokasi Pasar Induk Modern Pekanbaru kepada pedagang grosiran dan pengecer untuk mengatasi penurunan jumlah pengunjung pasar dan ketidaktahuan pedagang terkait rencana relokasi. Sosialisasi dapat dilakukan dengan mendatangi pasar pengecer yang ada untuk memberitahukan lokasi Pasar Induk Modern Pekanbaru. Sedangkan untuk mengatasi ketidaktahuan pedagang grosiran mengenai rencana relokasi adalah dengan melakukan sosialisasi dari satu kios ke kios lainnya untuk membangun pendekatan informal, sehingga pedagang dapat lebih mudah dibujuk untuk pindah. Potensi keberhasilan strategi ini tinggi karena sosialisasi yang dilakukan kepada pengecer dan pedagang akan mengurangi keresahan pedagang terkait penurunan jumlah pengunjung serta membuat pedagang menjadi lebih mudah dibujuk untuk pindah.
- Melakukan negosiasi dengan pedagang terkait solusi ukuran kios yang disediakan dan harga sewa yang akan ditetapkan. Dalam hal ini dapat dilakukannya pertemuan antara Dinas Perdagangan dan Perindustrian Pekanbaru, pihak pengelola PT ARB, dan pedagang Pasar Induk Sementara Akap. Pertemuan ditujukan untuk mencapai solusi bersama yang mencerminkan prinsip keadilan. Potensi keberhasilan strategi ini tinggi jika dilakukan

dengan adil dan transparan. Prinsip keadilan akan meningkatkan penerimaan pedagang terhadap Pasar Induk Modern Pekanbaru. Dalam hal ini, perlu diperhatikan kepentingan PT ARB yang membangun Pasar Induk dan tentunya memerlukan keuntungan dengan tidak mengenyampingkan kepentingan pedagang yang akan direlokasi.

- Mengevaluasi progres pembangunan Pasar Induk Modern Pekanbaru untuk menyegerakan kepastian rencana relokasi kepada pedagang. Dalam hal ini Dinas Perdagangan dan Perindustrian perlu mendatangi lokasi pembangunan Pasar Induk Modern Pekanbaru dan/atau mengadakan pertemuan dengan pihak PT ARB untuk mengetahui sejauh mana pembangunan dilakukan serta mencari solusi bersama yang tepat untuk mencapai penyelesaian pembangunan secara keseluruhan. Potensi keberhasilan strategi ini sangat tinggi karena pembangunan Pasar Induk Modern Pekanbaru yang belum terselesaikan hingga sekarang menimbulkan keraguan untuk pindah dari pedagang, dengan demikian jika evaluasi progres pembangunan dilakukan diharapkan munculnya solusi dari penyebab terlambatnya pembangunan saat ini.

SIMPULAN

Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa kondisi eksisting relokasi pedagang Pasar Induk Sementara Akap ke Pasar Induk Modern Pekanbaru dilihat segi segi pembangunan yang berjalan lambat, pedagang Pasar Induk Sementara Akap menolak untuk pindah, kurangnya sosialisasi terkait proses relokasi, dan munculnya kekhawatiran terkait pembangunan Pasar Induk modern Pekanbaru. Perumusan strategi terhadap relokasi pedagang Pasar Induk Sementara Akap ke Pasar Induk modern Pekanbaru dengan menggunakan analisis SWOT adalah berada pada kuadran IV yaitu menghasilkan strategi WT. Strategi WT mendukung strategi defensif, dimana Dinas Perdagangan dan Perindustrian Pekanbaru diharuskan bertahan dengan meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman. Strategi tersebut diantaranya adalah pertama dengan menyegerakan penyelesaian addendum untuk memberikan kepastian kepada pedagang terkait relokasi. Kedua, sosialisasi lokasi Pasar Induk Modern Pekanbaru kepada pedagang grosiran dan pengecer untuk mengatasi penurunan jumlah pengunjung pasar dan ketidaktahuan pedagang terkait rencana relokasi. Ketiga, melakukan negosiasi dengan pedagang terkait solusi ukuran kios yang disediakan dan harga sewa yang akan ditetapkan. Keempat, mengevaluasi progres pembangunan Pasar Induk Modern Pekanbaru untuk menyegerakan kepastian rencana relokasi kepada pedagang.

DAFTAR PUSTAKA

Armi, A., Soeaidy, S., & Hayat, A. (2016). Dampak Sosial Ekonomi Kebijakan Relokasi Pasar (Studi Kasus Relokasi Pasar Dinoyo Malang). *Jurnal Administrasi Publik*, *4*(10), 1–6. https://media.neliti.com/media/publications/83403-ID-dampak-sosial-ekonomi-kebijakan-relokasi.pdf

GoRiau.com. (2024, 3 Juli). Fenomena Pasar Induk Pekanbaru, Lahan Sempit, Sewa Kios Mahal, Dewan Segera Panggil Kadisperindag. Diakses pada 1 September 2024, dari https://www.goriau.com/berita/baca/fenomena-pasar-induk-pekanbaru-lahan-sempit-sewa-kios-mahal-dewan-segera-panggil-kadisperindag.html#google_vignette

Indra, S. (2016). *Perencanaan Strategis Diskoperindag dalam Merelokasi Pedagang Pasar Kragilan di Kabupaten Serang* [Universitas Sultan Ageng Tirtayasa]. https://eprints.untirta.ac.id/768/

Junaidi, M., Ramayanto, R., & Nurlailatul, N. (2019). Dampak Relokasi Pasar Terhadap Kondisi Sosial Ekonomi Pedagang Pasar Tente Kecamatan Woha Kabupaten Bima. JIAP (Jurnal Ilmu Administrasi Publik), 6(1), 1. https://doi.org/10.31764/jiap.v6i1.659

Palupi, R., Nawarcono, W., & Ekowati, D. (2023). Analisis Dampak Keberadaan Pasar Modern terhadap Pasar Tradisional. *Solusi : Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis*, *18*(1), 73–83. https://doi.org/10.51277/keb.v18i1.161

Purnomo, R. A. (2016). Dampak Relokasi Terhadap Lingkungan Sosial Pedagang Kaki Lima Di Pusat Kuliner Pratistha Harsa Purwokerto. *Ekuilibrium : Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi*, *11*(1), 1. https://doi.org/10.24269/ekuilibrium.v11i1.107

Putra, I. G. N. A. B. (2017). Analisis SWOT sebagai strategi meningkatkan keunggulan pada UD. Kacang Sari di Desa Tamblang. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, *9*(2), 397–406. https://doi.org/10.23887/jjpe.v9i2.20106

Rangkuti, F. (2021). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI* (20th ed.). Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Sabrina, A. (2022). Kekuatan Mengikat Addendum Kontrak Pemborongan Dalam Perjanjian Dari Perspektif Syarat Sahnya Perjanjian (pp. 1–69). Universitas Muslim Indonesia. https://repository.umi.ac.id/4709/

Sepriza, S., Lestari, R., & Hasanah, U. (2022). Pelaksanaan Perjanjian Kerjasama Pemanfaatan Barang Milik Daerah Pemerintah Kota Pekanbaru dengan PT. Agung Rafa Bonai. JOM Fakultas Hukum Universitas Riau, IX(2), 1–15. https://jom.unri.ac.id/index.php/JOMFHUKUM/article/view/33433