



Strategi Pengelolaan Pasar Simpang Tiga Kec. Luhak Nan Duo Kab. Pasaman Barat

Safria Anita

Universitas Islam Negeri Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi

Email: safriaanita65@gmail.com

Gusril Basir

Universitas Islam Negeri Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi

Email: gusrilbasir@iainbukittinggi.ac.id

Abstract: *Traditional markets are markets built and managed by the government, private sector, cooperatives or non-governmental organizations with business premises in the form of kiosks, shops, tents and the like. A traditional market is a market that is not only a place for transactions between sellers and buyers, but the market has become a means of driving the wheels of the economy on a large scale. But in its management, there are still many problems that occur in terms of facilities, infrastructure and cleanliness. The purpose of this research is to find out how the traditional market management strategy of Simpang Tiga, Luhak Nan Duo sub-district, West Pasaman district is based on an Islamic economic perspective. This type of research is a qualitative descriptive method with data collection carried out through observation, interviews, documentation. The data analysis technique was carried out by SWOT analysis. The results of this study are in the form of strategies based on SWOT analysis data processing, namely: making good use of market spatial planning, building and repairing and maintaining facilities and infrastructure, improving access to market roads, cooperating with the government, and developing special procedures for waste management.*

Keywords: *Traditional Market; Management Strategy; SWOT*

Abstrak: Pasar tradisional adalah pasar yang didirikan dan dijalankan oleh pemerintah, swasta, koperasi, atau lembaga swadaya masyarakat, yang memiliki ruang komersial berupa kios, toko, tenda, dan sejenisnya. Pasar tradisional adalah pasar yang berfungsi lebih dari sekedar tempat jual beli; itu juga berfungsi sebagai mesin yang signifikan dari seluruh perekonomian. Namun, masih banyak masalah dengan administrasinya tentang infrastruktur, fasilitas, dan kebersihan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sudut pandang ekonomi Islam menginformasikan pendekatan pengelolaan pasar tradisional Simpang Tiga di Kecamatan Luhak Nan Duo dan Kabupaten Pasaman Barat. Jenis penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif dengan pengumpulan data yang dilakukan melalui observasi, wawancara, dokumentasi. Teknik analisis data yang dilakukan dengan analisis SWOT. Adapun hasil dari penelitian ini berupa strategi-strategi berdasarkan pengolahan data analisis SWOT yaitu: memanfaatkan tata ruang pasar dengan baik, membangun dan memperbaiki serta merawat sarana dan prasarana, memperbaiki akses jalan pasar, bekerjasama dengan pemerintah, dan membuat prosedur khusus dalam pengelolaan sampah.

Kata Kunci: Pasar Tradisional; Strategi Pengelolaan; SWOT

LATAR BELAKANG

Pasar tradisional adalah tempat usaha berupa kios, toko, los, tenda, atau nama lain yang sejenis, yang dimiliki/dikelola oleh pedagang kecil dan menengah, dengan skala dan modal usaha kecil. Pasar ini adalah pasar yang dikelola dan dibangun oleh pemerintah, swasta, koperasi, atau lembaga organisasi masyarakat setempat. Tawar-menawar digunakan untuk membeli dan menjual dalam pengaturan kecil. Pasar tradisional telah berkembang menjadi sistem penggerak perekonomian dalam skala luas, selain berfungsi sebagai interaksi negosiasi penjual dan pembeli.

Pasar tradisional masih banyak mengalami permasalahan. Permasalahan yang ada yakni fasilitas pasar kurang mendapat perhatian, ketidakberesan penjual terkait penggunaan dan penataan tempat berdagang, serta keadaan pasar yang semrawut karena pasar tidak dijaga kebersihan dan penataannya. Kondisi fisik pasar sudah usang, kebersihannya bau, tidak terjaga, dan tidak rapi. Masalah-masalah ini membutuhkan koreksi. Kondisi lahan parkir yang kerap menempati bahu jalan mengakibatkan kemacetan lalu lintas di sekitar pasar secara rutin. (Aliyah, 2020)

Pasar Simpang Tiga merupakan satu-satunya pasar yang beroperasi setiap hari, berada di kecamatan Luhak Nan Duo (LND) kabupaten Pasaman Barat. Pasar ini dijadikan sebagai pusat perekonomian oleh masyarakat Luhak Nan Duo. Ditinjau dari lokasi, pasar Simpang Tiga merupakan pasar yang mempunyai lokasi strategis karena berada ditengah kecamatan, sehingga dari nagari sebelah pun bisa berbelanja di pasar ini. Pada saat ini kondisi pasar sederhana yang memanfaatkan tempat yang seadanya. Namun, pasar cukup ramai karena pasar satu-satunya pasar yang terletak di kecamatan Luhak Nan Duo yang beroperasi setiap hari.

Pengelolaan pada pasar tradisional tentu harus mempunyai strategi khusus agar bisa bertahan di era modern ini. Pasar tradisional tidak hanya diperbandingkan dengan pasar modern seperti swalayan, namun merupakan tantangan besar bagi pasar tradisional itu sendiri. Untuk mengalahkan persaingan di zaman modern ini, pasar tradisional memerlukan inovasi. Tidak dapat dipungkiri bahwa adanya inovasi yang dibuatkan dalam bentuk strategi pengelolaannya akan berakibat terjadinya perubahan kearah yang lebih baik pada pasar tradisional tersebut. Strategi pengelolaan pasar tradisional difokuskan pada sentuhan fisik dan non fisik dari pasar tersebut. Sentuhan fisik yang dimaksud adalah perbaikan yang dilakukan pada sarana prasana. (Indah & Nurcahyano, 2014)

Sarana dan prasarana yang sangat dibutuhkan oleh pasar tradisional ini adalah bangunan yang layak, tempat parkir, drainase, mushola/masjid, air bersih, toilet umum, tempat pembuangan akhir (TPA) sampah. Pada sentuhan non fisik yaitu kebersihan pasar tradisional seperti pada pengelolaan sampah dan kerjasama masyarakat (pedagang dan pengunjung) dalam menjaga kebersihan di lokasi pasar tradisional. Membahas mengenai kebersihan, islam memberikan perhatian terhadap kebersihan, baik itu bersih jasmani dan rohani. Kebersihan jasmani bukan hanya dari individu seseorang saja, namun juga dilihat dari lingkungan sekitarnya. Islam juga menyimpulkan bahwa kebersihan itu bagian dari sebagian iman. Dapat dilihat pada hadist riwayat Muslim:

الإِيمَانُ شَطْرُ الطُّهُورِ

Artinya: “*Bersuci (thaharah) itu setengah dari pada iman.*” (HR. Ahmad, Muslim, dan Tirdmisi)

Pasar tradisional sulit untuk bisa bersih seperti pasar modern (swalayan), namun bisa dioptimalkan. Caranya melakukan pengelolaan sampah yang benar. Tidak hanya itu pengadaan drainase juga sangat penting agar air tidak tergenang dan tidak meninggalkan bau busuk. Jika dua hal ini dilakukan maka pasar tradisional akan menjadi nyaman.

Melihat adanya salah satu kajian terdahulu yang topic pembahasannya hampir sama dengan yang peneliti bahas, yaitu peneliti Ling Ling Fausih dari IAIN Palopo yang membahas tentang Pengelolaan Pasar Tradisional Dalam Meningkatkan Ke-sejahteraan Masyarakat Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam. Penelitian tersebut dijadikan sebagai salah satu referensi untuk penelitian ini agar lebih baik karena topic yang diangkat bisa dikatakan hampir sama (Fausih, 2019). Namun hal yang sangat menjadi kebaruan dari penelitian ini adalah objek penelitian di Pasar Simpang Tiga Kecamatan Luhak Nan Duo Kabupaten Pasaman Barat. Kemudian peneliti menggunakan analisis SWOT dengan matriks EFAS dan IFAS pada metode penelitiannya, sehingga akan mendapatkan strategi yang pas untuk pengelolaan Pasar Simpang Tiga kecamatan Luhak Nan Duo kabupaten Pasaman Barat.

Oleh karena melihat sebuah fenomena yang menurut peneliti sangat menarik untuk dibahas, maka peneliti tertarik untuk meneliti bagaimana strategi pengelolaan pasar Simpang Tiga kecamatan Luhak Nan Duo kabupaten Pasaman Barat.

METODE PENELITIAN

Metode analisis data yang dipakai yakni deskriptif kualitatif terkait dengan bagaimana strategi pengelola pasar tradisional. (Jepri A, 2019) Yang menjadi objek pada penelitian ini adalah pengelola pasar, pembeli, dan penjual di pasar Simpang Tiga kecamatan Luhak Nan Duo kabupaten Pasaman Barat. Pengumpulan data yang dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.

SWOT adalah metode analisis data yang digunakan. Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats, atau SWOT, adalah kerangka kerja yang digunakan untuk menganalisis organisasi yang berorientasi laba dan nirlaba dengan tujuan mempelajari lebih lanjut tentang kondisi bisnis secara keseluruhan. (Fahmi, 2014)

Analisis SWOT mengkaji komponen internal (kelemahan dan kekuatan) dan eksternal (ancaman dan peluang). Selanjutnya penulis melakukan olah dan meneliti data setelah semua data dikumpulkan. Sebuah klasifikasi ke dalam elemen eksternal dan internal akan mengikuti.

Dengan matrik SWOT akan mendapatkan strategi yang diinginkan. Matriks ini akan menjelaskan bagaimana ancaman dan peluang dari luar dapat dimodifikasi agar sesuai dengan kekuatan dan kelemahannya. Dengan menyusun tahapan-tahapan berikut, Anda dapat menemukan rumus SWOT:

- a. Bobot nilai
 - 1) 0,15 = tertinggi
 - 2) 0,10 = sedang
 - 3) 0,05 = rendah
 - 4) 0,01 = sangat rendah
- b. Rating Nilai
 - 1) 4 = sangat puas
 - 2) 3 = puas
 - 3) 2 = cukup puas
 - 4) 1 = tidak puas
- c. Skor nilai
Pada formula ini, skor dihitung dengan rumus:
 $SN = BN \times RN$
Ket:
SN : Skor Nilai
BN: Bobot Nilai
RN: Rating Nilai

IFE dan EFE

Keterangan	Bobot	Rating	Skor
1. Strengths (kekuatan)			
1) Komponen kekuatan	Nilai	Nilai	Nilai
2. Weaknesses (kelemahan)			
1) Komponen kelemahan	Nilai	Nilai	Nilai
3. Opportunities (peluang)			
1) Komponen peluang	Nilai	Nilai	Nilai
4. Threats (ancaman)			
1) Komponen ancaman	Nilai	Nilai	Nilai

Setiap kolom skor, rating, dan bobot diisi nilai yang diambil dari data lapangan dan diolah secara kualitatif maupun kuantitatif tergantung analisis peneliti. Langkah selanjutnya setelah mengumpulkan semua data yang mempengaruhi manajemen pasar adalah menuai hasil dari data tersebut dalam model formulasi rencana kuantitas yang menggunakan matriks SWOT. (Rangkuty, 2000)

Tabel.4
Matrik SWOT

IFE dan EFE	Streangth (S) Komponen kekuatan lima sampai sepuluh faktor	Weakness (W) Komponen kelemahan lima sampai sepuluh faktor
Opportunities (Peluang) O Komponen peluang lima sampai sepuluh faktor	SO Buatkan skema yang memakai kekuatan dengan menggunakan peluang	WO Buatkan skema yang meminimalisir kelemahan dengan menggunakan peluang
Threath (Ancaman) T Komponen ancaman lima sampai sepuluh faktor	ST Buatkan skema yang memakai kekuatan untuk menghindari ancaman	WT Buatkan skema yang meminimalisir kelemahan untuk menghindari ancaman

Keterangan:

a. Strategi SO

Pendekatan ini dibuat di atas mental sebuah organisasi. Dengan menggunakan kekuatan yang ada untuk mengambil peluang yang terbentang.

b. Strategi ST

Untuk mengalahkan ancaman, cara ini menggunakan keunggulan perusahaan.

c. Strategi WO

Rencana ini dipraktikkan dengan memanfaatkan kemungkinan yang ada dan mengurangi kekurangan..

d. Strategi WT

Strategi yang berpusat operasi bisnis defensif ini bertujuan untuk mengurangi kelemahan saat ini dan mencegah ancaman.

Buat tabel bobot skor selanjutnya. Seluruh skor untuk setiap strategi ditampilkan dalam tabel dibawah ini. Pengguna akan menerima bantuan dari tabel bobot skor mengenai skor untuk setiap metode sehingga mereka selanjutnya dapat memutuskan strategi mana yang akan digunakan organisasi.

Tabel Bobot Skor

IFE atau EFE	Strength	Weakness
Opportunities	Skor SO	Skor WO
Threats	Skor ST	SkorWT

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis SWOT adalah teknik strategi perencanaan yang dimanfaatkan untuk mengukur kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman organisasi atau usaha. Akronim SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) terdiri dari empat elemen ini. Dalam proses ini, tujuan khusus spekulatif dan proyek atau bisnis dibuat, dan variabel eksternal dan internal yang mendukung dan menghambat pencapaian tujuan diidentifikasi.(Fatimah, 2016)

Tabel
Analisi SWOT Pada Pasar Tradisional Simpang Tiga Kec. Luhak Nan Duo
Kab. Pasaman Barat

<p>Kekuatan (<i>Strenght</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lahan milik pribadi/swasta 2. Satu-satunya pasar yang beroperasi setiap hari di kecamatan Luhak Nan Duo 3. Produk dijual lengkap, mulai dari kebutuhan pokok sampai dengan kebutuhan sekunder 4. Harga dapat ditawar 5. Harga sewa kios murah/terjangkau oleh pedagang 6. Pelayanan yang ramah oleh pedagang 	<p>Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penataan ruang masih kurang proporsional 2. Fasilitas minim, seperti tidak adanya toilet umum, parkir, drainase, dan bangunan yang memprihatinkan. 3. Kurangnya pengelolaan sampah 4. Tidak adanya angkutan umum 5. Belum adanya pengawasan dan bantuan dari pemerintah 6. Jalan akses didalam pasar yang berlubang sehingga ketika hujan menyebabkan becek dan bau
<p>Peluang (<i>Opportunities</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Letak geografis dan area cukup luas 2. Pertumbuhan jumlah penduduk 3. Tinggi minat berdagang 4. Tingkat pendidikan masyarakat 5. Adanya migrasi penduduk 	<p>Ancaman (<i>Threats</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya pasar modern seperti mini market 2. Adanya pedagang keliling 3. Pergeseran budaya seperti budaya belanja online yang sedang viral saat ini 4. Harga barang-barang yang tidak stabil 5. Gaya hidup pelaku ekonomi yang gengsi untuk belanja di pasar tradisional

Sumber: *Penelitian Lapangan di Pasar Tradisional Simpang Tiga Kec. Luhak Nan Duo Kab. Pasaman Barat 2023*

A. IFE (*Internal Factor Evaluation*)

Kekuatan dan kelemahan mempengaruhi faktor internal karena faktor ini berkaitan dengan kondisi yang ada pada suatu organisasi.

Tabel
Hasil Analisis Matrik IFE

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor Bobot
	Kekuatan (S)			
1	Lahan milik pribadi/swasta	0,10	4	0,40
2	Satu-satunya pasar yang beroperasi setiap hari di kecamatan Luhak Nan Duo	0,15	4	0,60
3	Produk yang dijual lengkap, mulai dari kebutuhan pokok dan juga sekunder	0,05	2	0,10
4	Harga dapat ditawarkan	0,05	3	0,15
5	Harga sewa kios yang terjangkau oleh pedagang	0,05	3	0,15
6	Pelayanan yang ramah oleh pedagang	0,05	2	0,10
	Jumlah	0,45		1,50
	Kelemahan (W)			
1	Penataan ruang yang kurang proporsional	0,10	3	0,30
2	Fasilitas yang minim	0,15	4	0,60
3	Kurangnya pengelolaan sampah	0,05	2	0,10
4	Tidak adanya angkutan umum	0,05	4	0,20
5	Belum adanya pengawasan dan bantuan dari pemerintah	0,10	3	0,30
6	Jalan akses didalam pasar yang berlubang	0,10	4	0,40
	Jumlah	0,55		1,90
	Total	1		3,40

Sumber: *Analisis Data Primer 2023*

Analisis Matriks IFE menghasilkan total bobot adalah 1. Tabel ini menerangkan total skor kekuatan adalah 0,45 dan total kelemahan adalah 0,55. Artinya kelemahan dari pasar Simpang Tiga lebih tinggi dari pada kekuatan yang dimiliki. Dengan hasil akhir matrik IFE dengan total 3,40. Nilai ini di atas rata-rata 2,5 yang menerangkan kedudukan internal cukup tinggi. Hal ini dapat dilihat memiliki kemampuan di atas rata-rata dalam menggunakan kekuatan dan meminimalisir kelemahan.

B. EFE (*Eksternal Factor Evaluation*)

Peluang dan ancaman dapat dilihat dari faktor eksternal. Berkaitan dengan kondisi yang terjadi di luar organisasi. Hal ini memengaruhi organisasi untuk mengambil keputusan dalam pembuatan strategi.

Tabel
Hasil Analisis Matrik EFE

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor Bobot
Peluang (O)				
1	Letak Strategis dan area cukup luas	0,15	4	0,60
2	Pertumbuhan jumlah penduduk	0,10	2	0,20
3	Tinggi minat berdagang	0,10	2	0,20
4	Tingkat pendidikan masyarakat	0,10	3	0,30
5	Adanya migrasi penduduk	0,10	1	0,10
Jumlah		0,55		1,40
Ancaman (T)				
1	Adanya pasar modern	0,15	3	0,45
2	Adanya pedagang keliling	0,05	1	0,05
3	Pergeseran budaya	0,05	1	0,05
4	Harga barang tidak stabil	0,15	2	0,30
5	Gaya hidup pelaku ekonomi	0,05	3	0,15
Jumlah		0,45		1,00
Total		1		2,40

Sumber: *Analisis Data Primer Tahun 2023*

Dari analisis matrik EFE di atas dapat dilihat total bobot skor adalah 1. Bobot skor peluang adalah 1,40 dan ancaman adalah 1,00. Ini menjelaskan bahwa pada saat ini peluang dari pasar Simpang Tiga kecamatan Luhak Nan Duo Kabupaten Pasaman Barat lebih tinggi dari ancaman yang dimiliki. Total skor bobot pada analisis faktor eksternal yang diperoleh yaitu 2,55.

C. Matrik SWOT Pasar Tradisional Simpang Tiga Kecamatan Luhak Nan Duo Kabupaten Pasaman Barat

Selanjutnya memetakan dan membuat strategi dengan matrik SWOT. Pembuatan strategi ini diperlukan untuk memberikan rekomendasi yang akan direalisasikan sehingga diharapkan memengaruhi keputusan untuk jangka panjang.

Tabel

Formulasi Strategi Pengembangan Pasar Pasar Tradisional Simpang Tiga Kec. Luhak Nan Duo Kab. Pasaman Barat

Internal	Kekuatan	Kelemahan
	1. Lahan milik pribadi/swasta 2. Satu-satunya pasar yang beroperasi setiap hari di kecamatan Luhak Nan Duo 3. Produk dijual lengkap, mulai dari kebutuhan pokok sampai dengan kebutuhan sekunder 4. Harga dapat ditawar 5. Harga sewa kios murah/terjangkau oleh pedagang	1. Penataan ruang masih kurang proporsional 2. Fasilitas minim, seperti tidak adanya toilet umum, parkir, drainase, dan bangunan yang memperhatikan. 3. Kurangnya pengelolaan sampah 4. Tidak adanya angkutan umum 5. Belum adanya pengawasan dan bantuan dari pemerintah
Eksternal	6. Pelayanan yang ramah oleh pedagang	6. Jalan akses didalam pasar yang berlubang sehingga ketika hujan

		menyebabkan becek dan bau
<p>Peluang</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Letak geografis dan area cukup luas 2. Pertumbuhan jumlah penduduk 3. Tinggi minat berdagang 4. Tingkat pendidikan masyarakat 5. Adanya migrasi penduduk 	<p>SO Strategi</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan pelayanan dan kenyamanan kepada konsumen dan pedagang 2. Menambah kios untuk membuka kesempatan kepada masyarakat untuk berdagang dengan sewa kios yang terjangkau 3. Membuat struktur pasar yang jelas seperti merekrut anggota yang paham di bidang pengelolaan pasar sehingga meningkatkan kualitas pengelolaan pasar. 4. Harga barang di pasar adalah harga yang adil 5. Hanya dipasar tradisional dapat terjadi proses tawar menawar 	<p>WO Strategi</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan luas area yang dimiliki untuk menata ruang pasar dengan baik 2. Membangun, memperbaiki, dan merawat sarana dan prasarana yang dibutuhkan 3. Memperbaiki akses jalan didalam pasar 4. Pihak pengelola bekerjasama dengan pemerintah untuk mengelola dan mengembangkan pasar ini agar bisa berkembang lebih baik yang ujungnya adalah untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat 5. Membuatkan prosedur khusus dalam pengelolaan sampah di pasar ini.
Ancaman	ST Strategi	WT Strategi

<ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya pasar modern seperti mini market 2. Adanya pedagang keliling 3. Pergeseran budaya seperti budaya belanja online yang sedang viral saat ini 4. Harga barang-barang yang tidak stabil 5. Gaya hidup pelaku ekonomi yang gengsi untuk belanja di pasar tradisional 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjual barang yang tidak bisa dijual di pasar modern 2. Meletakkan harga yang mampu bersaing dengan pasar modern 3. Mempertahankan kualitas barang, sehingga konsumen tetap berbelanja di pasar tradisional 4. Tidak semuanya barang bisa dibeli dengan online, maka konsumen akan tetap berbelanja di pasar tradisional 5. Dapat menjalin silaturahmi antara pedagang dan konsumen 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjaga kebersihan pasar, karena biasanya konsumen mau berbelanja di pasar modern karena kebersihannya 2. Menambah pedagang yang berjualan di pasar 3. Memanfaatkan pedagang keliling untuk berbelanja di pasar ini 4. Dengan adanya kebijakan pemerintah diharapkan dapat menstabilkan harga barang jika melonjak naik
---	---	---

D. Bobot Skor

Langkah selanjutnya , yaitu menyusun tabel bobot skor sesuai dengan nilai yang ada pada matriks yang telah dibuat di atas, sebagai tabel berikut:

Tabel
Tabel Bobot Skor

Internal dan Eksternal	Kekuatan	Kelemahan
Peluang	S + O 1,50 + 1,40 = 2,90	W + O 1,90 + 1,40 = 3,30
Ancaman	S + T 1,50 + 1,00 = 2,50	W + T 1,90 + 1,00 = 2,90

Sumber: *Analisis Data Primer*

Dari tabel di atas disimpulkan strategi WO yang memiliki nilai skor yang tertinggi yaitu 3,30 jika dibandingkan dengan strategi-startegi lainnya. sehingga startegi yang harus diterapkan oleh pasar tradisional Simpang Tiga kecamatan Luhak Nan Duo kabupaten Pasaman Barat yakni Weaknesses-Opportunity (WO) yang bertujuan untuk meminimalisir kelemahan internal dengan meamfaatkan peluang eksternal

E. Strategi Pengelolaan Pasar Tradisional Simpang Tiga Kec. Luhak Nan Duo Kab. Pasaman Barat

1. Memanfaatkan luas area yang dimiliki untuk menata ruang pasar dengan baik. Langkah yang seharusnya dilakukan pengelola adalah memanfaatkan luas pasar ini dengan membangun kios pasar dan menatanya dengan baik sehingga jumlah pedagang yang berdagang di pasar ini semakin bertambah.
2. Membangun, memperbaiki, dan merawat sarana dan prasarana yang dibutuhkan seperti renovasi bangunan pasar, pengadaan drainase, lahan parkir, toilet umum, tong sampah dll
3. Memperbaiki akses jalan didalam pasar. Biasanya akses belanja di dalam pasar tidak terlalu lebar, sehingga jika ada kendaraan yang masuk, maka akan mengakibatkan pasar menjadi sempit
4. Pihak pengelola bekerjasama dengan pemerintah untuk mengelola dan mengembangkan pasar ini agar bisa berkembang lebih baik yang tujuannya adalah untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat
5. Membuatkan prosedur khusus dalam pengelolaan sampah di pasar ini. Pengelolaan sampah yang baik yaitu dibuatkan prosedurnya, agar sampah tidak berserakan di dalam pasar. Sebaiknya sampah diangkut setiap hari oleh pengangkut sampah. Kemudian setiap sudut pasar dibuatkan tong sampah agar pedagang maupun

pembeli membuang sampah pada tempatnya. Tidak hanya itu, yang terpenting adanya kesadaran dari masyarakat yang ada di pasar untuk tidak membuang sampah sembarangan. Seberapa pun lengkapnya sarana dan prasarana, jika tidak ada kesadaran masyarakat, maka pasar akan tetap menjadi kotor.

KESIMPULAN

Sesuai dengan temuan peneliti yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan strategi yang tepat untuk pengelolaan pasar Simpang Tiga kecamatan Luhak Nan Duo kabupaten Pasaman Barat sebagai berikut:

1. Memanfaatkan luas area yang dimiliki untuk menata ruang pasar dengan baik.
2. Membangun, memperbaiki, dan merawat sarana dan prasarana yang dibutuhkan seperti renovasi bangunan pasar, pengadaan drainase, lahan parkir, toilet umum, tong sampah dll
3. Memperbaiki akses jalan didalam pasar.
4. Pihak pengelola bekerjasama dengan pemerintah untuk mengelola dan mengembangkan pasar.
5. Membuatkan prosedur khusus dalam pengelolaan sampah di pasar ini.

REFERENSI

- Agung, A. A. P., & Yuesti, A. (2019). BUKU METODE PENELITIAN BISNIS KUANTITATIF DAN KUALITATIF.
- Ariyani, N. I., & Nurcahyono, O. (2014). Digitalisasi pasar tradisional: Perspektif teori perubahan sosial. *Jurnal Analisa Sosiologi*, 3(1), 1-12.
- Fatimah, F. N. A. D. (2016). *Teknik analisis SWOT*. Anak Hebat Indonesia.
- Irham Fahmi, Manajemen Teori, Kasus Dan Solusi, (Bandung: Alfabeta, 2014)
- Istijabatul Aliyah, Pasar Tradisional:Kebertahanan Pasar Dalam Konstelasi Kota, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020)
- Jepri, A. (2019). Strategi meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam upaya mewujudkan kemandirian ekonomi melalui bumdes program pasar desa. *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (JISIP)*, 8(4), 303-310.
- Rangkuti, F. (1998). *Analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis*. Gramedia Pustaka Utama.
- Seran, S. (2020). *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Sosial*. Deepublish.
- Widowati, I., Riany, D. A., Andrianto, F., & Suhartini, S. (2022). Analisis swot untuk pengembangan bisnis kuliner (Studi kasus pada UMKM papat sodara food Purwakarta). *Jurnal Teknologika*, 12(1), 146-156.