

FORMULASI STRATEGI PENGELOLAAN PASAR JAMBU DUA TERHADAP PENURUNAN PENJUALAN UNIT KIOS

Muhamad Idlofi Mahdi

ABSTRAK

Pasar Jambu Dua Kota Bogor yang dikelola oleh PT. Bogor Artha Makmur mengalami tren penurunan penjualan unit kios meskipun telah melalui proses revitalisasi dan kondisi makroekonomi daerah menunjukkan pertumbuhan yang relatif stabil di level 5% (2022–2024). Kesenjangan antara potensi pasar dan realisasi kinerja penjualan ini menunjukkan adanya permasalahan strategis yang perlu ditangani secara komprehensif. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor lingkungan eksternal makro, menganalisis kondisi internal dan eksternal manajerial, serta merumuskan strategi prioritas dalam upaya meningkatkan penjualan kios. Metode yang digunakan adalah pendekatan manajemen strategis terintegrasi melalui analisis PESTEL pada tahap *input*, Matriks IFE-EFE, Matriks IE, Matriks SPACE, dan Matriks SWOT pada tahap *matching*, serta *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) pada tahap *decision*. Hasil analisis menunjukkan bahwa posisi Pasar Jambu Dua berada pada Kuadran IX (*Harvest or Divest*) pada Matriks IE dan Kuadran Defensive pada Matriks SPACE, yang mengindikasikan kondisi internal relatif lemah di tengah tekanan eksternal yang cukup berat, sehingga dihasilkan 11 alternatif strategi melalui Matriks SWOT. Berdasarkan hasil QSPM, strategi prioritas utama yang terpilih adalah restrukturisasi skema pembiayaan kios melalui kemitraan dengan perbankan (STAS = 5,934), diikuti oleh penghentian penggunaan media promosi dan pola komunikasi yang tidak efektif serta pengalihan sumber daya ke saluran pemasaran yang lebih produktif (STAS = 5,622), dan restrukturisasi strategi pemasaran berbasis digital agar lebih tepat sasaran terhadap calon pembeli kios (STAS = 5,445). Temuan ini mengindikasikan bahwa kemudahan akses pembiayaan dan efektivitas pemasaran digital merupakan faktor paling kritis dalam mendorong peningkatan penjualan kios Pasar Jambu Dua. Strategi yang direkomendasikan bercirikan pendekatan *retrenchment*, yaitu penataan kembali mekanisme penjualan dan pengalihan sumber daya perusahaan menuju aktivitas yang lebih produktif, tanpa disertai pelepasan aset fisik pasar.

Kata Kunci : Manajemen Strategis, SWOT, QSPM

STRATEGY FORMULATION FOR THE MANAGEMENT OF JAMBU DUA MARKET IN RESPONSE TO THE DECLINE IN KIOSK UNIT SALE

Muhamad Idlofi Mahdi

ABSTRACT

Jambu Dua Market in Bogor City, managed by PT. Bogor Artha Makmur, has experienced a declining trend in kiosk unit sales despite undergoing revitalization, even as the regional economy has shown stable growth of around 5% (2022-2024). This gap between market potential and actual sales performance points to a strategic problem requiring comprehensive resolution. This study aims to identify macro-external environmental factors, analyze internal and external managerial conditions, and formulate priority strategies to improve kiosk sales. The research applies an integrated strategic management approach: PESTEL analysis at the input stage; IFE-EFE, IE, SPACE, and SWOT matrices at the matching stage; and the Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) at the decision stage. Results show that Jambu Dua Market falls in Quadrant IX (Harvest or Divest) of the IE Matrix and the Defensive Quadrant of the SPACE Matrix, reflecting weak internal conditions amid heavy external pressure, yielding 11 alternative strategies from the SWOT Matrix. The top QSPM priority is restructuring the kiosk financing scheme through banking partnerships (STAS = 5.934), followed by discontinuing ineffective promotion and reallocating resources to more productive marketing channels (STAS = 5.622), and restructuring digital-based marketing to better target prospective buyers (STAS = 5.445). These findings indicate that financing accessibility and digital marketing effectiveness are the most critical factors for improving kiosk sales. The recommended strategy follows a retrenchment approach restructuring sales mechanisms and reallocating resources toward more productive activities without divesting the market's physical assets.

Keywords : *Strategic Management, SWOT, QSPM*