

**STRATEGI PENINGKATAN PELAYANAN PASAR LELANG KOPERASI
PERKUMPULAN PETANI HORTIKULTURA PUNCAK MERAPI (PPHPM)*****STRATEGY TO IMPROVE AUCTION MARKET SERVICES OF THE MERAPI
PEAK HORTICULTURAL FARMERS ASSOCIATION (PPHPM)*****Figio Arief Darmawan¹, Siti Nurlaela², Ananti Yekti³**^{1,2,3} Politeknik Pembangunan Pertanian Yogyakarta Magelang^{1, 2, 3} nurlaela77yk@gmail.com

Masuk: 05 Mei 2025	Penerimaan: 20 Mei 2025	Publikasi: 11 Juni 2025
--------------------	-------------------------	-------------------------

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi peningkatan pelayanan Pasar Lelang Koperasi PPHPM di Kabupaten Sleman. Penelitian ini dilakukan dengan identifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Pengumpulan data primer dan sekunder melalui wawancara, observasi, dan FGD dari berbagai sumber, termasuk pengurus koperasi, pengurus titik kumpul, petani, dinas pertanian, serta tengkulak di Kabupaten Sleman. Penelitian dilakukan dari bulan Januari 2025 hingga Maret 2025. Selain itu, metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kuantitatif deskriptif. Analisis SWOT digunakan sebagai alat meringkas faktor-faktor yang dianalisis, dengan matriks IFE sebesar $-0,15$ dan matriks EFE sebesar $1,30$. Berdasarkan analisis ini, Koperasi PPHPM terletak di kuadran III, yang menunjukkan strategi turn around, sehingga menghasilkan 5 alternatif strategi utama dengan prioritas strategi WO (*Weakness Opportunity*). Metode QSPM digunakan untuk mengidentifikasi prioritas dari 5 strategi alternatif tersebut berdasarkan nilai TAS tertinggi. Strategi dengan peringkat tertinggi berdasarkan nilai TAS dengan skor $7,15$ adalah “Peningkatan kualitas dan keterampilan SDM pengurus PPHPM dalam pelayanan dan penggunaan teknologi informasi”. Kemudian disusun peningkatan teknologi informasi berupa perbaikan pada aplikasi dan penambahan fitur-fitur baru agar melancarkan proses lelang dan komunikasi dengan petani perihal budidaya dengan skor $6,82$ dan peningkatan kebijakan aturan PPHPM yang melindungi pelaksanaan lelang dengan aplikasi, peserta lelang, dan pembuatan kontrak bagi titik kumpul dengan skor $6,72$.

Kata kunci: Pelayanan, Pasar Lelang, Strategi, SWOT, QSPM.

ABSTRACT

This study aims to analyze service improvement strategies for the PPHPM Cooperative Auction Market in Sleman Regency. The research was conducted by identifying internal and external factors affecting the cooperative's strengths, weaknesses, opportunities, and threats, using a SWOT analysis approach. Primary and secondary data were collected through interviews, observations, and focus group discussions (FGDs) involving cooperative managers, collection point coordinators, farmers, the Agricultural Office, and middlemen in Sleman Regency. The study was conducted from January 2025 to March 2025. This study employs a descriptive quantitative research methodology. The Internal Factor Evaluation (IFE) matrix scored -0.15 , while the External Factor Evaluation (EFE) matrix scored 1.30 , positioning the cooperative in Quadrant III of the SWOT matrix, indicating a turnaround strategy. Based on the analysis, five alternative strategies were formulated, prioritizing the WO (Weakness-Opportunity) strategy. The Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) method was used to determine the priority among the five alternative strategies based on the highest Total Attractiveness Score (TAS). The top-ranked strategy, with a TAS of 7.15 , is improving the quality and skills of PPHPM cooperative human resources in service delivery and the use of information technology. This is followed by the development of the auction application through feature enhancement (TAS 6.82), and strengthening cooperative policies to support the implementation of technology-based auctions, auction participants, and contracts for collection points (TAS 6.72).

Keywords: Service, Auction Market, Strategy, SWOT, QSPM.

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris yang dapat memproduksi berbagai komoditas, salah satunya hortikultura. Hortikultura merupakan sub sektor pertanian potensial serta mempunyai peluang untuk dikembangkan. Hortikultura cocok ditanam di seluruh wilayah Indonesia karena didukung dengan iklim dan cuaca yang sesuai. Cabai merupakan salah satu komoditas hortikultura yang banyak ditanam di Indonesia, diantaranya Kabupaten Sleman sebagai sentra tanaman cabai (Azmi & Zahrotun, 2024). Kabupaten Sleman merupakan penghasil cabai terbanyak kedua di Daerah Istimewa Yogyakarta setelah Kabupaten Kulon Progo. Produksi cabai di Kabupaten Sleman mencapai 94.945 kuintal untuk cabai rawit dan 58.416 untuk cabai keriting (BPS, 2023). Produksi cabai yang melimpah memerlukan tempat pemasaran bagi petani. Salah satu tempat pemasaran petani di Kabupaten Sleman adalah pasar lelang.

Pasar lelang di Kabupaten Sleman bernama Pasar Lelang Cabai Kabupaten Sleman. Pasar lelang cabai di Kabupaten Sleman dibentuk oleh Perkumpulan Petani Hortikultura Puncak Merapi (PPHPM) yang telah berdiri sejak tahun 2013 setelah sebelumnya bernama asosiasi petani hortikultura puncak merapi yang berbadan hukum koperasi sejak tahun 2021. PPHPM saat ini sudah berbentuk sebagai koperasi pemasaran. Adanya pasar lelang memiliki tujuan untuk mengefisienkan mata rantai perdagangan, membentuk harga yang transparan, menciptakan sumber harga serta membangun dan perluasan jejaring usaha (Yulianto *et al.*, 2020).

PPHPM dibentuk dengan dasar keinginan membuka akses pasar bagi petani. Dasar pembentukan lainnya dari PPHPM adalah untuk meningkatkan nilai jual produk dari petani, peningkatan pengetahuan budidaya dan pemasaran, wadah kerjasama petani, dan meningkatkan daya tawar bagi petani. PPHPM merupakan asosiasi komoditas pertanian yang sudah berbadan hukum sejak tahun 2020. Menurut Peraturan Menteri Pertanian Republik Indonesia Nomor 67 tahun 2016 Asosiasi Komoditas Pertanian adalah kumpulan dari petani, Kelompok Tani, dan/atau Gabungan Kelompok Tani yang mengusahakan komoditas sejenis untuk memperjuangkan kepentingan petani. Petani yang menyetorkan produknya di pasar lelang cukup banyak karena mencakup seluruh kapanewon di Kabupaten Sleman. Pasar lelang memiliki titik kumpul berjumlah 15 titik yang tersebar di seluruh kabupaten untuk memberikan pelayanan pada petani dalam menyetorkan produk sebelum dibawa ke pasar lelang. Pasar lelang PPHPM memiliki dua jenis pelayanan, yaitu pelayanan pemasaran dan pelayanan teknis. Pelayanan pemasaran berupa proses menyetorkan produk hingga proses

lelang kemudian pelayanan teknis berupa bimbingan teknis, konsultasi, kunjungan lapang, dan pemberian bantuan kepada petani.

Pelayanan pemasaran di pasar lelang dikelola langsung oleh koperasi pemasaran PPHPM dan pelayanan teknis dilakukan oleh PPHPM. Jumlah petani yang banyak menyebabkan pelayanan yang diberikan menjadi kurang optimal terutama pada pelayanan teknis. Berdasarkan hasil wawancara kegiatan pelayanan teknis masih dilakukan di titik-titik tertentu saja terutama yang berdekatan dengan pasar lelang atau bila ada permintaan tertentu saja. Kegiatan pelayanan tersebut menyebabkan belum mencakup untuk seluruh petani atau titik kumpul di Kabupaten Sleman. Pelayanan yang kurang optimal disebabkan oleh sumberdaya yang masih terbatas di PPHPM. Sumber daya manusia adalah faktor utama yang menunjang bisnis perusahaan dalam bidang jasa pelayanan (Ibrahim & Thawil, 2023). Pasar lelang PPHPM memerlukan perbaikan dalam peningkatan pelayanan kepada petani agar para petani mendapatkan kepuasan.

Selain pasar lelang, petani juga menyetorkan produknya di tengkulak. Berdasarkan hasil wawancara terdapat perbedaan pemberian harga pada tengkulak dan PPHPM. Tengkulak seringkali melakukan permainan harga pada petani, meskipun terlihat harga seolah lebih tinggi. Petani diposisikan sebagai pihak yang lemah dan tengkulak memperoleh keuntungan dengan pemberian harga output yang tidak sesuai (Holle, 2022). Petani yang menyetorkan produknya pada tengkulak juga memiliki beberapa alasan tersendiri seperti kedekatan keluarga, melihat harga yang lebih tinggi atau pelayanan yang diberikan.

Untuk mengukur kualitas pelayanan menggunakan model *servqual* (*service quality*). Analisis pelayanan mengidentifikasi lima dimensi untuk mengukur kualitas layanan yakni *reliability* (Keandalan), *responsiveness* (Daya Tanggap), *assurance* (Jaminan), *tangibles* (Bukti Fisik), dan *empathy* (Empati) (Sinollah & Masruro, 2019). Analisis menggunakan model *servqual* dilakukan untuk menganalisis pelayanan yang ada di pasar lelang PPHPM. Analisis pada pelayanan kemudian digunakan untuk menentukan strategi mengenai peningkatan pelayanan di pasar lelang PPHPM berdasarkan faktor internal dan eksternalnya.

Analisis faktor internal dan eksternal yang dilakukan ini, diharapkan dapat merumuskan strategi untuk meningkatkan kualitas pelayanan pada pasar lelang PPHPM. Pada penelitian yang dilakukan (Setia & Nopiyani, 2023), menyatakan bahwa strategi peningkatan pelayanan perlu dilakukan untuk mengoptimalkan pelayanan yang ada agar pelanggan mendapatkan kepuasan. Perbaikan kualitas pelayanan menjadi strategi untuk mengatasi permasalahan yang ada dengan menganalisis faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan

ancaman. Peningkatan kualitas pelayanan ini memfokuskan pengembangan kekuatan yang ada agar dapat memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

Berdasarkan penjabaran di atas, dalam rangka meningkatkan pelayanan pasar lelang PPHPM agar lebih baik. Diharapkan para petani puas akan pelayanan yang diberikan oleh pasar lelang PPHPM dan juga meningkatkan jumlah petani yang menyetorkan hasil panennya ke pasar lelang PPHPM. Maka dari itu perlu dilakukan kajian penelitian mengenai “Strategi Peningkatan Pelayanan Pasar Lelang Koperasi Perkumpulan Petani Hortikultura Puncak Merapi (PPHPM)”.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Penelitian dilaksanakan pada bulan Januari s/d Maret 2025 di Koperasi Perkumpulan Petani Hortikultura Puncak Merapi (PPHPM) Kapanewon Pakem Kabupaten Sleman. Data primer diperoleh dari hasil wawancara, FGD, dan observasi langsung yang dilakukan peneliti secara langsung kepada beberapa informan sebagai sampel di PPHPM. Data sekunder diperoleh dari beberapa instansi pemerintah, PPHPM, jurnal, dan lain-lain. Informan kunci dalam penelitian ini yaitu: ketua PPHPM, ketua koperasi PPHPM, admin koperasi PPHPM, kasir koperasi PPHPM, bidang sarpras PPHPM, dan bidang pendidikan dan penyuluhan PPHPM yang dipilih berdasarkan *purposive sampling*.

Analisis data dalam penelitian ini memiliki beberapa langkah yaitu reduksi data, penyajian data (*display data*), serta analisis lingkungan internal dan eksternal dengan menggunakan matriks IFAS dan EFAS. Selanjutnya dituangkan dalam matriks SWOT. Analisis SWOT ini digunakan untuk kerangka kerja integratif agar dapat mempertimbangkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada sebuah organisasi (Sucipto, 2021). QSPM digunakan untuk merumuskan strategi terbaik dan dapat diimplementasikan berdasarkan arah kebijakan dan kondisi riil di lapangan (Prasasti & Feranika, 2024). QSPM digunakan sebagai pendekatan dan dasar dalam merumuskan strategi prioritas peningkatan pelayanan PPHPM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum PPHPM (Perkumpulan Petani Hortikultura Puncak Merapi)

PPHPM merupakan singkatan dari Perkumpulan Petani HortiKultura Puncak Merapi yang sudah berdiri sejak 24 September 2013. PPHPM dibentuk karena keinginan untuk membuka akses pasar produk petani, peningkatan nilai jual dan daya tawar hasil pertanian, peningkatan pengetahuan dalam budidaya dan pemasaran, dan wadah bagi petani dalam bekerjasama dan menangkap peluang usaha. PPHPM baru memiliki sistem lelang pada tahun 2017. Sebelumnya PPHPM hanya mencari bentuk organisasi saja karena memiliki banyak pengembangan hingga akhirnya menerapkan sistem lelang. Fokus awal dari PPHPM adalah melakukan pendampingan budidaya kepada petani terlebih dahulu sebelum ke pemasaran terutama cabai. Pada awalnya proses lelang dilaksanakan dengan mendatangkan pedagang dan sejak awal sudah menggunakan sistem lelang tertutup. Para peserta lelang mengisikan harga pada secarik kertas dan dikumpulkan dalam wadah hingga kemudian akan dibuka secara bersama-sama untuk direkap.

Pada tahun 2019 proses lelang berubah menggunakan media sosial *whatsapp*. Proses lelang yang dilakukan masih sama yaitu tertutup. Para peserta lelang akan mengirimkan harga pada nomor admin PPHPM yang bertugas untuk nantinya seluruh harga yang telah dikumpulkan akan direkap dan diumumkan pemenang lelangnya. Hingga akhirnya PPHPM memiliki koperasi sendiri pada tahun 2021 yang bertugas mengurus bagian pemasaran atau pelelangan. PPHPM juga tetap ada dan berfokus pada pendampingan budidaya petani. Pada tahun 2020 PPHPM baru berdiri sebagai perkumpulan petani resmi yang memiliki badan hukum.

Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal

Selanjutnya adalah tahap menentukan strategi peningkatan pelayanan PPHPM adalah dengan identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal mencakup kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam pelayanan PPHPM.

Tabel 1. Matriks IFE Koperasi PPHPM.

Faktor-Faktor Internal		Bobot	Rating	Skor
Strength	Menyelenggarakan pelatihan bagi petani	0.07	4	0,29
	Ketepatan waktu dalam menyelenggarakan kegiatan	0.02	2	0,05
	Penyampaian informasi secara terbuka	0.07	3	0,22
	Pembayaran yang fleksibel	0.02	4	0,10
	Penjemputan pada titik kumpul	0.05	2	0,10
	Penyediaan saprodi pupuk	0.02	3	0,07
	Konsultasi budidaya	0.02	3	0,07

Weakness	Grading cabai yang sesuai	0.05	4	0,20
	Menggunakan teknologi informasi dalam pelelangan	0.05	4	0,20
	Menyerap seluruh barang dari petani	0.02	3	0,07
	Sudah memiliki badan hukum	0.02	2	0,05
	Pemberian bantuan kepada petani	0.07	3	0,22
	Total Strength			1,63
	Keterlambatan pada saat jam buka	0.05	3	0,15
	Kurangnya SDM bagian sortir	0.05	4	0,20
	Kurangnya SDM bidang pendidikan dan penyuluhan	0.07	4	0,29
	Kurangnya fasilitas penunjang	0.05	3	0,15
	Proses komunikasi PPHPM yang masih kurang	0.07	4	0,29
	Tidak adanya kontrak bagi titik kumpul	0.07	3	0,22
	Belum mampu menyelenggarakan bimtek untuk petani secara menyeluruh	0.07	4	0,29
	Masih terdapat celah pada aplikasi	0.05	4	0,20
	Total Weakness			1,78
Total Faktor Internal (Kekuatan - Kelemahan)				- 0,15

Berdasarkan hasil perhitungan matriks IFE pada tabel I, PPHPM memiliki 20 faktor strategis internal yang terdiri dari 12 kekuatan dan 8 kelemahan. Faktor kekuatan dari PPHPM yang memiliki nilai tertinggi adalah menyelenggarakan pelatihan bagi petani dengan nilai 0,29. Hal itu dapat dilihat dari upaya PPHPM dalam memberikan pelayanan yang maksimal pada petani dengan penyelenggaraan bimtek dan sekolah lapang, sebagaimana penelitian (Zakaria et al., 2025) di Desa Tunggulo bahwa bimtek sangat bermanfaat bagi petani untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan petani dalam berbudidaya tanaman. Namun, keterbatasan utama dari PPHPM ada 3 yaitu kurangnya SDM bidang pendidikan dan penyuluhan, proses komunikasi PPHPM yang masih kurang, serta belum mampu menyelenggarakan bimtek untuk petani secara menyeluruh, dengan nilai 0,29. Kekurangan ini menjadi penghambat PPHPM dalam memberikan pelayanan secara maksimal kepada petani. Hal itu membuat masih banyak petani yang belum terlayani terutama untuk program bimtek. Penelitian (Sofyan, 2019) di Kecamatan Pasean Kabupaten Pamekasan menunjukkan bahwa untuk mencapai tujuan pada bidang pertanian maka memerlukan sebuah strategi komunikasi baik secara individu dan juga kelompok.

Faktor peluang dan ancaman secara keseluruhan dalam matriks EFE memiliki nilai 2,97. Rincian matriks EFE merujuk pada tabel 2.

Tabel 2. Matriks EFE Koperasi PPHPM.

Faktor-Faktor Eksternal		Bobot	Rating	Skor
Opportunity	Produksi cabai di Kabupaten Sleman yang melimpah	0.10	4	0,40
	Dukungan <i>Stakeholder</i>	0.07	3	0,20
	Jaringan pasar yang luas	0.07	4	0,27
	Perkembangan teknologi	0.10	4	0,40
	Permintaan dan konsumsi cabai	0.07	4	0,27
	Kepercayaan petani terhadap pasar lelang	0.10	3	0,30
	Kepercayaan peserta lelang pada koperasi	0.10	3	0,30
	Total Opportunity			2,13
Threat	Adanya tengkulak	0.10	3	0,30
	Petani yang menyetorkan produknya naik turun	0.07	2	0,13

Harga yang fluktuatif	0.07	2	0,13
Cuaca yang tidak menentu	0.10	2	0,20
Belum ada regulasi penetapan harga dasar cabai	0.07	1	0,07
Total Threats			0,83
Total Faktor Eksternal (Peluang - Ancaman)			1,30

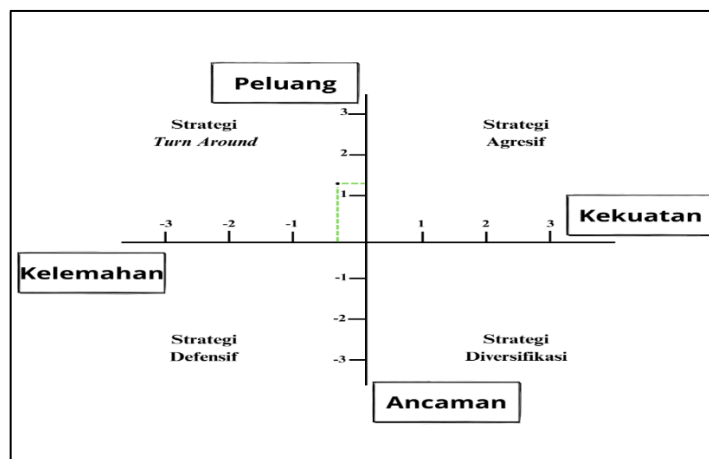
Perhitungan matriks EFE pada tabel 2 menunjukkan dari 12 faktor strategis, peluang utama bagi PPHPM adalah produksi cabai yang melimpah di Kabupaten Sleman dan perkembangan teknologi dengan nilai skor tertinggi 0,40 sebagaimana penelitian di Kabupaten Dharmasraya menunjukkan bahwa penggunaan teknologi informasi dari instansi terkait kepada masyarakat akan lebih cepat tersampaikan dan informasi dapat diakses setiap saat (Yuniko & Putra, 2017). Upaya tersebut melibatkan pengurus PPHPM sebagai pemberi pelayanan kepada petani, yang diharapkan dapat meningkatkan pelayanan kepada petani. Selain itu juga didukung adanya produksi cabai yang melimpah di kabupaten sleman, produksi cabai di Kabupaten Sleman mencapai 94.945 kuintal untuk cabai rawit dan 58.416 untuk cabai keriting (BPS, 2023).

Dengan memanfaatkan teknologi informasi, PPHPM dapat mengantisipasi kekurangan seperti belum mampu melaksanakan bimtek untuk seluruh petani dan proses penyebaran informasi yang masih kurang serta adanya ancaman yang bisa muncul, meskipun kurangnya SDM mesti perlu untuk ditangani.

Formulasi Strategi Peningkatan Pelayanan Koperasi PPHPM Matriks SWOT

Berdasarkan analisis dari matriks IFE dan EFE, nilai total untuk matriks IFE adalah 3,41 sementara matriks EFE memiliki skor 1,30. Hasil ini menunjukkan Koperasi PPHPM pada kuadran III, sesuai dengan klasifikasi kuadran III, atau kuadran strategi turn around, strategi ini dibuat untuk meminimalisir kekurangan-kekurangan internal perusahaan sehingga mampu memanfaatkan peluang (Azis *et al.*, 2024).

Analisis yang digunakan adalah analisis SWOT. Analisis SWOT memungkinkan pembuatan perencanaan baru dan program-program baru dengan identifikasi faktor-faktor yang ada (Suci *et al.*, 2019). Seperti pada penelitian yang dilakukan oleh (Ardiansyah *et al.*, 2023), analisis SWOT digunakan untuk memetakan strategi dengan identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Penelitian lain pada organisasi non profit menunjukkan bahwa analisis SWOT dapat membantu mengenali lebih dalam lagi mengenai kemampuan dari dalam diri organisasi dan mengenai lingkungan luar secara lebih (Sari *et al.*, 2024). Detail lebih lengkap dapat dilihat pada diagram berikut.



Gambar 1. Posisi Strategi SWOT Koperasi PPHPM.

Alternatif Strategi Strategi Peningkatan Pelayanan PPHPM

Hasil analisis menunjukkan bahwa matriks internal dan eksternal menjadi dasar dalam merumuskan strategi dengan matriks SWOT. Strategi dirumuskan dengan menghubungkan faktor-faktor kunci IFE dan EFE. Rincian lebih lanjut dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Matriks Strategi SWOT Koperasi PPHPM.

Faktor Internal Faktor Eksternal	Strenght (1,63)	Weakness (1,78)
	1. Menyelenggarakan pelatihan bagi petani 2. Ketepatan waktu dalam menyelenggarakan kegiatan 3. Penyampaian informasi secara terbuka 4. Pembayaran yang fleksibel 5. Penjemputan pada titik kumpul 6. Penyediaan saprodi pupuk 7. Konsultasi budidaya 8. <i>Grading</i> cabai yang sesuai 9. Menggunakan teknologi informasi dalam pelelangan 10. Menyerap seluruh barang dari petani 11. Sudah memiliki badan hukum 12. Pemberian bantuan kepada petani	1. Keterlambatan pada saat jam buka 2. Kurangnya SDM bagian sortir 3. Kurangnya SDM bidang pendidikan dan penyuluhan 4. Kurangnya fasilitas penunjang 5. Proses komunikasi PPHPM yang masih kurang 6. Tidak adanya kontrak bagi titik kumpul 7. Belum mampu menyelenggarakan bimtek untuk petani secara menyeluruh 8. Masih terdapat celah pada aplikasiMenyelenggarakan pelatihan bagi petani
Opportunity (2,13)	Strategi S – O	Strategi W – O
1. Produksi cabai di Kabupaten Sleman Melimpah 2. Dukungan <i>Stakeholder</i> 3. Jaringan pasar yang luas 4. Perkembangan teknologi 5. Permintaan dan konsumsi cabai 6. Kepercayaan petani terhadap pasar Lelang 7. Kepercayaan peserta lelang pada koperasi	1. Perluasan pasar dengan pemanfaatan media online atau teknologi informasi untuk menarik minat pedagang. 2. Peningkatan kegiatan pelatihan bagi petani dengan penambahan interval, materi budidaya, dan pendampingan budidaya kepada petani.	1. Peningkatan kualitas dan keterampilan SDM pengurus PPHPM dalam pelayanan dan penggunaan teknologi informasi. 2. Menambah SDM bidang penyuluhan dan sortasi untuk meningkatkan pelayanan PPHPM. 3. Peningkatan teknologi informasi berupa perbaikan pada aplikasi dan penambahan fitur-fitur baru agar melancarkan proses lelang

	3. Peningkatan sosialisasi oleh pengelola lelang ke petani sebagai cara untuk menarik minat petani. 4. Peningkatan teknologi informasi dengan perbaruan fitur website dan aplikasi untuk memudahkan penyebaran informasi, pembayaran, dan konsultasi budidaya tanaman. 5. Peningkatan kerjasama pengurus PPHPM dengan stakeholder (dinas pertanian, PPL, Bank Indonesia) untuk membuat program pola tanam cabai, pengambilan hasil panen, dan permodalan lunak bagi petani. 6. Pengoptimalan bantuan secara tepat sasaran melalui titik kumpul PPHPM	dan komunikasi dengan petani perihal budidaya. 4. Peningkatan fasilitas sarana penunjang lelang seperti mobil pengangkut cabai, kipas blower, dan ruang tunggu petani. 5. Peningkatan kebijakan aturan PPHPM yang melindungi aplikasi, peserta lelang, dan kontrak bagi titik kumpul.
Threats (0,83) 1. Adanya tengkulak 2. Petani yang menyetorkan produknya naik turun 3. Harga yang fluktuatif 4. Cuaca yang tidak menentu 5. Belum ada regulasi penetapan harga dasar cabai	Strategi S – T 1. Peningkatan interval pelatihan dan konsultasi budidaya bagi para petani. 2. Peningkatan kebutuhan petani melalui penyediaan pupuk, pestisida, mulsa, dan saprodi pendukung pertanian. 3. Peningkatan teknologi informasi guna memudahkan penyebaran informasi, pembayaran, konsultasi budidaya, dan akses harga agar petani loyal terhadap PPHPM. 4. Pembuatan jadwal pola tanam yang sesuai dan pemberian materi budidaya cabai kepada para petani.	Strategi W – T 1. Peningkatan kerjasama dengan <i>stakeholder</i> dalam peningkatan fasilitas, pembuatan program kegiatan, dan penyebaran informasi kepada petani. 2. Peningkatan jumlah SDM disertai dengan peningkatan kualitas SDM PPHPM. 3. Perbaikan kebijakan PPHPM seperti perbaikan fitur aplikasi lelang dan kontrak bagi titik kumpul. Pemberian materi pola tanam, cuaca, dan budidaya tanaman cabai.

Berdasarkan perhitungan, posisi pada kuadran III atau perusahaan berada pada kondisi dimana strategi WO (*turn around*) diterapkan. Berdasarkan matriks SWOT diatas terdapat beberapa strategi yang dapat diterapkan sebagai berikut:

1. Peningkatan kualitas dan keterampilan SDM pengurus PPHPM dalam pelayanan dan penggunaan teknologi informasi

Kualitas sumber daya manusia harus selalu baik dan ditingkatkan untuk memaksimalkan pelayanan kepada petani. Peningkatan kualitas sumber daya manusia diperoleh dari upaya pengembangan sumber daya manusia melalui pendidikan dan pelatihan. Seperti penelitian yang dilakukan oleh (Martins & Sudarmo, 2023), kualitas pelayanan berhubungan dengan kepuasan pelanggan dan peningkatan kualitas SDM dilakukan dengan pengembangan dan pelatihan. Kekurangan dari PPHPM adalah kurangnya SDM bidang pendidikan dan penyuluhan sehingga

perlu ditopang dengan kualitas yang memadai. Edukasi perlu dilakukan secara terus menerus agar tercipta kelanjutan dalam kegiatan pendampingan (Nurlaela et al., 2023).

Disisi kelemahan yang ada, PPHPM juga memiliki peluang yang besar berupa perkembangan teknologi yang bisa dimanfaatkan untuk menjalankan pendampingan kepada petani dalam lingkup kabupaten walaupun memiliki keterbatasan SDM. Adanya perkembangan teknologi tersebut harus dimanfaatkan secara maksimal dan juga peningkatan kapasitas SDM dalam memanfaatkan teknologi untuk menunjang pelayanan. Penerapan teknologi informasi dibutuhkan untuk menunjang pelayanan dan dibarengi dengan peningkatan sumber daya manusia (Suprianto, 2023).

2. Menambah SDM bidang penyuluhan dan sortasi untuk meningkatkan pelayanan PPHPM

Penambahan sumber daya manusia untuk mengatasi kekurangan perlu dilakukan oleh PPHPM untuk meningkatkan pelayanan. Penyortiran cabai bila barangnya banyak perlu untuk ditambah orangnya dan bidang pendidikan dan penyuluhan agar bisa mencakup satu kabupaten. PPHPM dapat menambah jumlah sumber daya manusia dengan melakukan perekrutan SDM baru. Sebagaimana penelitian yang dilakukan oleh (Pratiwi et al., 2022), pengembangan sumber daya manusia dilakukan dengan perekrutan, pendidikan dan pelatihan, dan peningkatan kemampuan teknis.

3. Peningkatan teknologi informasi berupa perbaikan pada aplikasi dan penambahan fitur-fitur baru agar melancarkan proses lelang dan komunikasi dengan petani perihal budidaya

PPHPM sudah memiliki teknologi informasi berbasis aplikasi yang digunakan untuk pelaksanaan lelang. Aplikasi tersebut hanya bisa diakses oleh pengurus Koperasi PPHPM dan peserta lelang saja, hal itu membuat penggunaan aplikasi belum maksimal sehingga petani tidak dapat ikut melihat harga secara *real time*. Dengan pengembangan teknologi informasi tidak hanya sebagai alat bantu pelayanan saja tetapi pendorong untuk melakukan perubahan pada layanan digital (Ilhadi et al., 2024).

Kemudian pendampingan budidaya bagi petani yang saat ini masih kurang optimal oleh PPHPM. Keterbatasan SDM dapat diatasi dengan menggunakan teknologi informasi seperti media sosial dan wadah komunikasi dengan petani seperti website dan lain sejenisnya. Seperti penelitian yang dilakukan (Asmara, 2019), akses komunikasi dengan menggunakan teknologi informasi akan lebih mudah dan cepat serta peningkatan pelayanan pada masyarakat lebih baik lagi. Petani dapat berkonsultasi mengenai permasalahan budidaya tanaman seperti hama, obat, dan musim tanam. Penelitian yang dilakukan oleh (Yekti et al., 2019), pemilihan musim tanam

sangatlah penting karena perbedaan musim tanam memerlukan perlakuan yang berbeda. Hal itu sangat bermanfaat bagi petani nantinya.

4. Peningkatan fasilitas sarana penunjang lelang seperti mobil pengangkut cabai, kipas blower, dan ruang tunggu petani

PPHPM masih memiliki kekurangan fasilitas penunjang untuk pelayanan. Fasilitas tersebut seperti kurangnya mobil pengangkut cabai dan kipas blower untuk pengeringan cabai. Penambahan fasilitas mobil pengangkut akan mempercepat proses pengangkutan cabai dari titik kumpul dan dengan adanya kipas blower proses pengeringan cabai akan cepat terutama bila musim hujan. Seperti penelitian (Irfan, 2019), penambahan fasilitas penunjang akan berpengaruh pada kepuasan pelanggan.

5. Peningkatan kebijakan aturan PPHPM yang melindungi pelaksanaan lelang dengan aplikasi, peserta lelang, dan pembuatan kontrak bagi titik kumpul

PPHPM telah menggunakan aplikasi untuk melaksanakan lelang. Aplikasi tersebut diakses oleh peserta lelang dan pengurus Koperasi PPHPM. Kekurangan pada pelaksanaan tersebut adalah adanya peserta lelang yang memainkan harga pada pelaksanaan sehingga perlu aturan yang lebih ketat untuk melindungi aplikasi dan peserta lelang. Pembuatan kebijakan untuk memperketat aturan perlu dilakukan karena belum adanya payung hukum yang melindungi hal tersebut (Laily et al., 2020).

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara terdapat beberapa titik kumpul melepaskan diri dari PPHPM. Titik kumpul tersebut membentuk pelelangan secara mandiri. Hal itu menimbulkan kerugian bagi PPHPM sendiri yang bertujuan untuk menyatukan harga dan meningkatkan daya tawar bagi petani. Hal itu membuat perlunya pembuatan kontrak bagi titik kumpul.

Prioritas Strategi Peningkatan Pelayanan

Berdasarkan hasil matriks Internal dan Eksternal (IE), dari 19 alternatif strategi dalam SWOT. Dipilih 5 strategi yang sesuai dengan pendekatan *turn around strategy* (Strategi WO). Untuk menentukan prioritas, dilakukan perhitungan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) bersama dengan pengurus Koperasi PPHPM. QSPM digunakan untuk merumuskan strategi terbaik dan dapat diimplementasikan berdasarkan arah kebijakan dan kondisi riil di lapangan (Prasasti & Ayu Feranika, 2024). Hasil QSPM menunjukkan bahwa strategi dengan nilai TAS (*Total Attractiveness Score*) tertinggi adalah peningkatan kualitas dan keterampilan SDM pengurus PPHPM dalam pelayanan dan penggunaan teknologi informasi, dengan nilai skor TAS sebesar

7,15. Seperti penelitian yang dilakukan oleh (Martins & Sudarmo, 2023), pengembangan sumber daya manusia penting untuk dilakukan melalui pendidikan dan pelatihan dalam pemanfaatan teknologi informasi untuk mengakomodir kebutuhan pelanggan sehingga pelanggan mendapatkan kepuasan.

Strategi prioritas berikutnya adalah peningkatan teknologi informasi berupa perbaikan pada aplikasi dan penambahan fitur-fitur baru agar melancarkan proses lelang dan komunikasi dengan petani perihal budidaya dengan nilai skor 6,82. Seperti penelitian (Asmara, 2019), pengembangan fitur pada teknologi informasi akan memudahkan proses kegiatan dan mampu melancarkan informasi. Kemudian peningkatan kebijakan aturan PPHPM yang melindungi pelaksanaan lelang dengan aplikasi, peserta lelang, dan pembuatan kontrak bagi titik kumpul dengan skor 6,72. Seperti penelitian yang dilakukan oleh (Julianti, 2024), Pengembangan aspek kebijakan keamanan pada aplikasi penting untuk dilakukan agar melindungi informasi, proses, dan pengguna aplikasi. Strategi lain adalah peningkatan fasilitas sarana penunjang lelang seperti mobil pengangkut cabai, kipas blower, dan ruang tunggu petani dengan skor 6,57. Seperti penelitian (Irfan, 2019), Peningkatan dan penambahan fasilitas penunjang berpengaruh pada kepuasan pelanggan. Serta yang terakhir menambah SDM bidang penyuluhan dan sortasi untuk meningkatkan pelayanan PPHPM (6,09). Seperti penelitian (Pratiwi *et al.*, 2022), pengembangan sumber daya manusia dilakukan dengan perekrutan atau menambah orang, melakukan pendidikan, dan pelatihan untuk peningkatan kemampuan. Prioritas strategi akan difokuskan pada langkah-langkah yang memperoleh TAS tertinggi.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian posisi Koperasi PPHPM berada dalam kuadran III, yang menunjukkan strategi *turn around*. Dari lima strategi WO yang direkomendasikan strategi dengan nilai TAS tertinggi menurut analisis QSPM adalah peningkatan kualitas dan keterampilan SDM pengurus PPHPM dalam pelayanan dan penggunaan teknologi informasi

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih penulis ucapkan kepada Politeknik Pembangunan Pertanian Yogyakarta Magelang, Ibu Siti Nurlaela, Ibu Ananti Yekti, dan Pengurus Koperasi PPHPM.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardiansyah, Maisah, & Hakim, L. (2023). Analisis SWOT dan Pemetaan Strategi Lembaga Pendidikan Islam (Studi di SMAN 1 Bungo Provinsi Jambi). *Jurnal Ilmu Sosial & Hukum*, 1(2), 39–58.
- Asmara, J. (2019). Rancang Bangun Sistem Informasi Desa Berbasis *Website* (Studi Kasus Desa Netpala). *Jurnal Pendidikan Teknologi Informasi (JUKANTI)*, 2(1), 1–7.
- Azis, I., Mujahid, & Rukaya, S. (2024). Analisis SWOT dalam Penentuan Strategi Pemasaran Produk pada PT. Inovasi Medika Kreasi di Jakarta Pusat. *Jurnal Manajemen dan Organisasi*, 6(2), 262–276.
- Azmi, L. F., & Zahrotun, L. (2024). Implementasi Data Mining untuk Estimasi Produksi Cabai menggunakan Metode *Exponential Smoothing*. *Jurnal Buana Informatika*, 15(01), 59–68.
- BPS. (2023). *Produksi Tanaman Sayuran Menurut Kabupaten/Kota dan Jenis Tanaman di Provinsi DI Yogyakarta, 2023*.
- Holle, Y. (2022). Penguatan Kelembagaan Kelompok Tani untuk Meningkatkan Posisi Tawar Petani. *Sosio Agri Papua*, 11(01), 35–40.
- Ibrahim, M., & Thawil, S. M. (2023). Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis*, 4(1), 92–97.
- Ilhadi, V., Syukriah, S., Rosdiana, R., Asran, A., & Yusuf, E. (2024). Pendampingan Teknologi Informasi Berkelanjutan dalam Peningkatan Pengembangan Digitalisasi Dibidang Pelayanan Publik dan Kearsipan. *Jurnal Malikussaleh Mengabdi*, 3(1), 121–129.
- Irfan, A. M. (2019). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga dan Fasilitas yang Diberikan Kenari Waterpark Bontang terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan. *Al-Infaq: Jurnal Ekonomi Islam*, 9(2), 82–97.
- Julianti, D. (2024). Strategi Kebijakan Penguatan Pelayanan Publik dan Pengawasan Perizinan Berusaha dengan Aplikasi Berbasis Teknologi Informasi. *Jurnal Ilmu Pemerintahan dan Administrasi Publik*, 2(2), 324–363.
- Laily, N., Seroja, T. D., Fitri, W., & Fimos, Z. A. (2020). Analisis Perlindungan Hukum terhadap Peserta Lelang dalam Pelaksanaan Eksekusi Hak Tanggungan oleh Pihak Bank. *Reformasi Hukum*, 24(2), 209–228.
- Martins, P. N., & Sudarmo. (2023). Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia untuk Meningkatkan Kualitas Pelayanan Publik di Kota Dili. *Jurnal Mahasiswa Wacana Publik*, 3(1), 76–87.
- Nurlaela, S., Wijoyo, A. K., Mei, A., Putri, R., Melinda, D., & Sasan, C. Y. (2023). Strategi Membangun Sistem Pengelolaan Sampah Mandiri Berbasis Komunitas. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia (JPMI)*, 3(5), 605–611.
- Prasasti, L., & Ayu Feranika. (2024). Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Formulasi Matrik SWOT dan Metode QSPM. *Journal of Trends Economics and Accounting Research*, 4(3), 680–686.
- Pratiwi, S., Faradila, N., & Iashania, Y. (2022). Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Publik. *Nusantara Innovation Journal*, 1(1), 28–37.
- Sari, R. Y., Rusdinal, & Anisah. (2024). Analisis SWOT sebagai Alat Penting dalam Proses Perencanaan Strategis. *Jurnal Niara*, 17(1), 87–97.
- Setia, N. K. M., & Nopiyani, N. M. S. (2023). Aplikasi *Quality Function Deployment (QFD)* dalam Peningkatan Mutu Layanan di Rumah Sakit : Literature Review. *Media Publikasi Promosi Kesehatan Indonesia (MPPKI)*, 6(9), 1745–1752.
- Sinollah, & Masruro. (2019). Pengukuran Kualitas Pelayanan (Servqual - Parasuraman) dalam Membentuk Kepuasan Pelanggan sehingga Tercipta Loyalitas Pelanggan (Studi Kasus pada Toko Mayang *Collection* cabang Kepanjen). *Jurnal Dialektika*, 4(1), 45–64.

- Sofyan, I. (2019). Strategi Komunikasi Inovasi dalam Perubahan Sistem Pertanian Jagung Hibrida Madura-3 di Kabupaten Pamekasan. *Jurnal Komunikasi*, 13(2), 109–120.
- Suci, R. P., Hermawati, A., & Suwarta. (2019). Pentingnya Analisis SWOT untuk Meningkatkan Kinerja SDM (Studi Kasus Usaha Mikro Kecil dan Menengah Malang). *Jurnal Manajemen*, 5(2), 24–27.
- Sucipto, R. H. (2021). Analisis Strategi Pengembangan Koperasi Karyawan Republika. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 1(1), 19–27.
- Suprianto, B. (2023). Literature Review: Penerapan Teknologi Informasi dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Publik. *Jurnal Pemerintahan Dan Politik*, 8(2), 123–128.
- Yekti, A., Darwanto, D. H., & Jamhari, S. H. (2019). Strategi Manajemen Risiko Usahatani Melon di Lahan Pasir Pantai Kabupaten Kulon Progo. *Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian*, 26, 51–63.
- Yulianto, G., Aprilia, S., & Astuti, R. R. S. (2020). Strategi Pengembangan Pasar Lelang Cabai (Studi Kasus Pasar Lelang Cabai di Kabupaten Sleman D . I Yogyakarta). *Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian*, 27(1), 11-20.
- Yuniko, F. T., & Putra, F. K. (2017). Penerapan Teknologi Informasi Web Programing Untuk Meningkatkan Pelayanan Publik dalam Bidang Kebijakan Administrasi Kependudukan. *Journal Of Information System And Informatics Engineering*, 1(1), 13-19.
- Zakaria, G. T. P., Sirajuddin, Z., & Arsyad, K. (2025). Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan Bimbingan Teknis Budidaya Tanaman Jagung di Desa Tunggulo Kabupaten Bone Bolango. *Majalah Ilmiah Pertanian*, 50, 177–189.